وزارة التعليم العالـي والبحث العلمـــي
جامعة الجزائر- يوسف بن خدة
كلية الحقوق

أنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية

رسالة من أجل الحصول على شهادة الماجستير في الحقوق

فرع: قانون المؤسسات

قدمت من الطالبة:
فرحات وهيبة

إشراف الأستاذ:
منصور مولود

أعضاء اللجنة:

- الأستاذ: بوسوماح محمد أمين .... رئيسا
- الأستاذ: منصور مولود .... مقررا
- الأستاذ: حمادو الهاشمي .... عضوا

السنة الجامعية: 2008 - 2009

إهـداء

... إلى من سهر على تعليمي ورعايتي وحسن تربيتي إلى أن بلغت هذا المستوى من التعليم والمعرفة ...

... إلى من أحاطني بالدفئ والحنان ووفر لي الإمكانيات ومهد لي الطريق لمواجهة تحديات الحياة بحلوها ومرها ...

... إلى من كان وراء بلوغ رغبتي وهدفي ألا وهما الوصول إلى مناقشة هذه الرسالة المتواضعة ...

والدي العزيزين

وهذه العبارات ليست شيئا أمام تعبكما ومجهوداتكما التي كرستمونها لي لأحقق رغباتي وما عساني أقول لكما حفظكما ا ولن أخيب ظنكما بي ...

وهيبة

تشكرات

... إلى إخوتي وأخواتي الأعزاء

شكرا لكم لتحملكم لي طوال فترة إنجاز هذا العمل المتواضع ...

... إلى أصدقائي الذين منحوني لي القوة على المواصلة وكانوا إلى جانبي في الأوقات الصعبة ...

... إلى السادة أعضاء اللجنة المحترمة

... إلى الأستاذ منصور مولود المحترم الذي قبل الإشراف على رسالتي ولم يبخل علي بالنصح والإرشاد والتوجيهات القيمة ...

... شكرا شكرا وشكرا ...

وتم بحمد ا .

مقدمـــة:

أصبحت التنمية الإقتصادية مطلب أساسي للدول النامية ،حيث تعيش ثلاثة أرباع سكان هذا العالم في ثورة اقتصادية عارمة هدفها رفع مستوى المعيشة ، محاربة الفقر والجوع والبطالة وتطوير اقتصادياتهم الوطنية من أجل الوصول بركب الرقي والتقدم وسبب هذه الثورة التي ينظر إليها من جوانب عديدة من قوى سياسية، اقتصادية، اجتماعية وثقافية بدرجات متفاوتة من القوة أو الضعف.

من بين أسباب هذه الثورة ذلك التذمر الكبير لدى شعوب هذه الدول نتيجة كراهيتها للوضع السياسي القديم عندما كانت مناطق مستعمرة تعاني من استغلال وهيمنة السيطرة الأجنبية في كل المجالات على ما هو في باطن الأرض من ثروات طبيعية وما هو فوقها، هذا التذمر الذي يؤدي إلى رد فعل على شكل ثورة غالبا ما تعبّر على المطالبة بالتغيير من أجل تحقيق التنمية وبناء إقتصاد قوي.

هذه الشعوب أصبحت تؤمن بأن حريتها الحقيقية تكمن في تحقيق مستوى من المعيشة يكون لائقا خاصة بعد أن لاحظت الفرق الكبير بين مستواها (المستوى المعيشي أو التنموي) ومستوى الشعوب المتقدمة، من هنا بدأت تتعجل الطريق نحو التنمية وشعورها بأنها لم تعد تملك الوقت لتضييعه بعد سنوات التخلف والحرمان الطويلة، قياسا مع تلك التي قطعت أشواطا كبيرة من التقدم.

من هنا أصبح هدف التنمية الإقتصادية في حد ذاته أمرا تتفق عليه جميع الدول، بل أصبح هذا الهدف محورا أساسيا للسياسة الوطنية في المناطق المتخلفة وتلك التي في طريقها إلى النهوض.

لقد استوجب الوضع السياسي والإقتصادي الجديدين من الإقتصاديين المعاصرين الإهتمام بموضوع التنمية وتسليط الضوء على المعالم المختلفة في تكييفه تجاوبا مع الأوضاع الخارجية لإتاحة لسكان الدول النامية والآخذة بأسباب النهوض ما هم في حاجة إليه من دراسات علمية جادة في هذا الموضوع الهام الذي قد يطول الحديث فيه كموضوع بحث .

إن السمة البارزة للعصر الذي نعيش فيه تكشف لنا عن ضرورة تعزيز التعاون الدولي في المجال الإقتصادي والعلاقات الإقتصادية بين الدول على إختلافها، قائمة على أساسين، تلك المتعلقة بحركات تنقل الأشخاص، وحركات انتقال الأموال من بلد لآخر، بمعنى الهجرة الدولية

لهؤلاءالاشخاص، وتوظيف رؤوس الأموال وإستثمارها في غير بلدها الأصلي، وعملا بمبدأ تحرير التجارة الخارجية الدي تبنته كدلك الجزائر[1].

وتأخذ العلاقات الإقتصادية الدولية هذه طابعا خاصا، يستدعي إحاطته بجملة من الضوابط، التي من جهة لا تؤثر في التخصص الدولي ومن جهة أخرى القضاء على كل العراقيل التي تعترض دخول وخروج رؤوس الأموال وإنتقالها من منطقة إلى أخرى لأن أصحاب رؤوس الأموال قد لا يشعرون بالإطمئنان عند توظيف أموالهم في بلد أجنبي.

إن التاريخ الإقتصادي يزخر بالعديد من الأمثلة عن الدول التي نجحت في إستقطاب الموارد الرأسمالية الأجنبية من أجل التنمية الوطنية مع كل ما توفره من حماية وضمان لرأس المال الأجنبي الذي أصبح بالنسبة لهم المورد الأساسي للتنمية في الدول النامية، لكن هل رأس المال الأجنبي كاف وحده لتحقيق تنمية هذه الدول؟

إن للثورة العلمية و التكنولوجية دورا فعالا في تدويل العلاقات الإقتصادية الدولية، فساعدت تكنولوجيا الإتصال والمواصلات على سرعة انتقال رؤوس الأموال وتوظيفها في مناطق مختلفة من العالم، ويستوي الأمر على الشركات الإستثمارية العملاقة التي تنشط بشكل سريع والتي بإمكانها تحقيق أي مشروع أو نشاط استثماري في أية جهة لاسيما إن كانت تكاليف الإنتاج منخفضة ونسبة الأرباح مرتفعة، والتحكم في تقنيات الإنتاج والتوزيع والتسويق بواسطة شبكة الأنترنت، وهذه الشركات التي أطلق عليها تسميات مختلفة كالشركات العابرة للحدود أو الشركات المتعددة الجنسيات، لكن مهما تعددت التسميات فهدفها واحد، وهي التي تقود الإستثمارات الأجنبية المباشرة في العالم، وتفضل أن تستثمر في المناطق التي تكون فيها معدلات الضرائب مع الإنفاق الإجتماعي منخفضة لتحقق أعلى معدلات الربح، هذه هي القاعدة التي تسير عليها وهي من دون شك الركيزة الأساسية للإقتصاد الحر. كما أن ظاهرة التكتلات الإقتصادية بأشكالها عرفت هي الأخرى تطورا كبيرا والتي من شأنها خلق أسواق ضخمة تتجاوز الحدود السياسية للدول التي لا يقتحمها إلا الأقوياء[3] لاسيما بعد الحرب العالمية الثانية.

---

[1] أنظر المادة 37 من دستور 28 نوفمبر 1996 وكذلك في نفس الموضوع أنظر في: بن هيب زهية - تحرير التجارة الخارجية – مذكرة ماجستير كلية الحقوق جامعة الجزائر – 2008.

[2] [3]أهم هذه التكتلات الإقتصادية منظمة السوق الأوروبية المشتركة و ما حققته من نجاحات.

ظهرت في 25 مارس من عام 1957 وقعت اتفاقية الاتحاد الاقتصادي الأوربي (ميلاد السوق الأوربية المشتركة) التي بدأت العمل بست (6) دول فقط من دول غرب أوربا وهي فرنسا، ألمانيا، إيطاليا، بلجيكا، هولندا، لوكسمبورغ.

كانت مقسمة إلى ثلاث مجموعات:

هذه الفترة شهدت انفراجا دوليا، فرضته الظروف وآثار الدمار الذي خلفته الحرب العالمية الثانية خاصة على غرب أوروبا، الأمر الذي انعكس وغيز من خريطة العالم السياسية والاقتصادية والإجتماعية بظهور اتجاهات منادية بضرورة تكثيف الجهود والتعاون وتوحيد الأفكار والتوجهات فكانت ثمرة تلك التغيرات ظهور هذه التكتلات.

ففي الوقت الذي كانت فيه المجتمعات تعتمد في تقوية استثماراتها على القوى العاملة الوطنية ذات القدرات والكفاءات المحدودة، تغير الوضع كليا مع انتشار حركة تنقل رؤوس الأموال والخبرة الفنية والتكنولوجيا العالية للإسهام في تنفيذ البرامج التنموية، والسبيل إلى ذلك هو فتح الباب أمام الإستثمار الاجنبي خاصة داخل الدول النامية التي ظلت ولسنوات حبيسة أزمة المديونية والقيود التي فرضها عليها صندوق النقد الدولي من إعادة هيكلة المؤسسات وتطبيق سياسة الخوصصة وحثها على

تشجيع الإستثمار الأجنبي خاصة، وأمام هذا الوضع وجدت هذه الدول نفسها مجبرة على إعادة النظر في سياساتها الداخلية لمواجهة رأس المال الأجنبي وكيفية التعامل معه.

بينما الدول التي كانت تتحفظ بشان الاستثمار الأجنبي وتعزف عن تشجيعه، أصبحت اليوم ترى من خلاله بأنه العمود الأساسي لخروجها من الفقر والحرمان والتخلف واندماجها في الإقتصاد العالمي الجديد، والمكاسب التي سوف تجنيها من وراء تشجيعها وتعزيزها للإستثمار الأجنبي، ربما يرجع تخوف هذه الدول (وهي عموما الدول المتخلفة حديثة الإستقلال التي أدى خضوعها لسنوات طويلة للسيطرة الإستعمارية على كل ما تملكه من الثروات)، من الإستثمار الأجنبي، لارتباطه بالتوسع الإستعماري في شكل جديد ،وربما يعود الأمر كذلك إلى حداثة استقلالها و هشاشة بنيتها السياسية والإقتصادية لم يؤهلها لإستقطابه .

لقد تغيرت المواقف إلى حد كبير إزاء الإستثمارات الأجنبية، وعلى ضوء العبرة المستخلصة من تجارب الماضي لما كانت الدول المتخلفة تتخوف من فكرة الإستثمار الأجنبي وتشجيعه على أقاليمها على أساس أن الشركات الأجنبية صاحبة رؤوس الأموال الضخمة ستجني

1- المجموعة الأإوربية للفحم والصلب بموجب معاهدة تم التوقيع عليها سنة 1951.

2- المجموعة الاقتصادية الأوربية وهي السوق الأوربية المشتركة.

3- المجموعة الأوربية للطاقة الذرية والمنشئة بموجب اتفاقية تم التوقيع عليها سنة 1957 بروما.

تهدف كلها إلى إنشاء وحدة اقتصادية أوربية حقيقية. أنظر في ذلك الدكتور عبد اللطيف يوسف الحامد التغيرات الاقتصادية والتطورات المستقبلية في الخليج العربي – مجلس التعاون – العدد 9 – جانفي 1986 – ص- 25.

أرباحا كبيرة على حساب إقتصادها الوطني، حتى أن وفرة الإئتمانات المصرفية التجارية ومنح القروض الخارجية لم تساهم بشكل أو بآخر في تشجيع الإستثمار الأجنبي، لكن وفي وقت لاحق وجدت هذه الدول نفسها أمام أزمة مديونية حادة[1] نتج عنها وقف القروض التي كانت تمثل مصدر رئيسي للتمويل الخارجي.

وعرف الإستثمار الأجنبي نموا مضطردا خلال العقدين الأخيرين وإقداما مكثفا للمستثمرين الأجانب على الإستثمار في مناطق أضحت جذابة بصورة إستلهمت هؤلاء سواء أكانو عربا أم أجانب، فذهبت معظم الدول إن لم نقل جميعها خاصة النامية منها إلى تهيئة المناخ الأنسب لإستقطاب الكثير من رؤوس الأموال الأجنبية لإسهامها في تنمية اقتصادها الوطني حتى أنها تتنافس أحيانا فيما بينها لتضطلع بالمشاريع الإستثمارية الكبرى، وهذا الأخير الذي كان بمعزل عن اقتحام العديد من الدول من حديثه الإستقلال، فيما مضى تخوفا من استعمال الدول المستعمرة لهذا الأسلوب الجديد في شكل استعمار مقنّع. يقاس الحديث كذلك على الدول المصدرة لرؤوس الأموال في سنوات الستينات (60)، التي انتشرت فيها عمليات التأميم، التي اجتاحت بعض المناطق من العالم، فتخوف الشركات الأجنبية من الإستمار في تلك المناطق لتفادي الوقوع في المخاطر السياسية وتجنبها خطر التأميم ونزع الملكية وغيرها ......الخ. وقد تتحاشى أيضا المغامرة على الإستثمار في مناطق تنعدم فيها البنى التحتية التي تساعد كثيرا في إنجاح المشاريع الإستمارية، وهي تفضل الإستثمار في مناطق تحقق فيها الربح، وإن تطلب الأمر قد تستثمر الشركات الأجنبية العملاقة في الدول المتقدمة .

وبالنظر للتطورات الحاصلة على المحيط الإقتصادي العالي، وجدت الدول النامية نفسها مجبرة بخلاف الفوارق الإجتماعية والإقتصادية التي تميز بلد عن آخر ولمواجهة التحديات والوقوف أمام المنافسة الإقتصادية الشرسة، والسياسات الإحتكارية التي تستعملها دول الشمال، ولتوسيع حركة تنقل رؤوس الأموال والإستثمارات الأجنبية ،على دخول عصر العولمة المفروض عليها، وتشجيعها للاستثمار الأجنبي بتوفيرها للإمكانيات التي تساعد على التنمية عن طريق تحقق فرص أكبر للإستثمار والحرص على منح الحوافز التي تضمن سلامته وتحميه من المخاطر غير التجارية .

---

[1] عندما لا توظف القروض في الأغراض الموجهة إليها و مساهمتها في التنمية تتعقد الأمور و تزداد سوءا و خطورة، تسعى الدول المتخلفة إلى سد و مواجهة الظروف الإجتماعية ،حيث ارتفعت الديون من 68.6 مليون دولار عام 1970 إلى 1289 مليون دولار عام 1989 كما ارتفعت خدمة الدين من 9.3 سنة 1970 إلى 182.7 عام 1989 مما أدى بها إلى استنزاف جميع مداخيلها و احتياطاتها إن رجعت .

انظر في ذلك : ادواردو بوزنشناني - مجلة التمويل و التنمية - أثر الدين الخارجي على الإستثمار- سبتمبر 1985.

ازداد حجم تدفق الإستثمارات الأجنبية في العالم بنسبة 47 مليار دولار في منتصف الثمانينات (1985)، حيث وصل إلى 132 مليار دولار عام 1989، فخلال هذه الفترة نلاحظ أن الإستثمار الأجنبي عرف نموا سريعا . ومع بداية التسعينات (1990) عرفت حركة انتقال الأموال تعزيزا، فما يقارب 248 دولة باشرت بوضع تعديلات على قوانين الإستثمار الوطنية لتفتح بذلك الباب أمام المستثمرين الأجانب لإقامة المشاريع الإستثمارية و المساهمة في بناء الإقتصاد الوطني للدول المستقبلة للإستثمار الأجنبي،و تحرير الأطر القانونية، التنظيمية والمؤسساتية لتهيئة مناخ الإستثمار، منها من قام بخلق نظام الشبابيك الموحدة أو الشباك الوحيد[1] التي تسمح للمستثمرين الأجانب من

متابعة الإستثمار في ظروف ملائمة ربحا للوقت وبعيدا عن شبح البيروقراطية ... وفي هذا المقام لا بد من التطرق إلى أهم العوامل التي دفعت بهذه الدول إلى تغيير نظرتها اتجاه الإستثمار الأجنبي و أهمها:

1- أمام ضعف ونقص الموارد المالية وانعدامها أحيانا، الذي انعكس سلبا على التنمية الإقتصادية الوطنية للدول النامية، فالإستثمار الأجنبي كمكسب لهذه الدول باعتباره مصدر من مصادر التمويل الخارجي غير منتج للدين.

2- هذا المكسب الجديد للتمويل الخارجي للدول النامية، لا يساهم في تنمية اقتصاد هذه الدول فحسب، بل هو بمثابة همزة وصل لنقل الخبرة التكنولوجية العالية والإدارة الحديثة وخاصة الإنفتاح على الأسواق العالمية الكبرى بغرض الإنتاج والتسويق والتصدير الذين يلعبان دورا رئيسيا في عصر العولمة الذي يشهده العالم اليوم.

قد يتبادر لنا منذ الوهلة الأولى أن عملية انتقال رؤوس الأموال عملية سهلة وبسيطة. لكن في الواقع هي عملية تحمل نوع من الخطورة تارة والتعقيد تارة أخرى. فغالبا ما يكون توظيف الأموال الأجنبية في الخارج على المدى الطويل، التي تدخل ضمن العمليات الإنتاجية، فتخوف أصحاب رؤوس الأموال من تحمل المخاطر التي قد تلحق بهم، يؤدي بهم أحيانا إلى اجتناب المخاطرة بعزوفهم على الإستثمار في منطقة تنعدم فيها الشروط والحافز على الإستثمار بإعتبار

[1] مثل نظام الشباك الوحيد الذي أخذت به الجزائر في ظل المرسوم الشريعي رقم 93-12 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 والمتعلق بترقية الاستثمار- جريدة رسمية – عدد 164 الصادرة في 10 ماي 1993.وقد تم الغاء هذا المرسوم التشريعي بالامر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار كما سوف نراه لاحقا.

أن المستثمر الأجنبي أصبح يراعي أكثر فأكثر حجم الضمانات المقدمة إليه لأن انتقال رؤوس الأموال من بلدها الأصلي إلى البلد المستقبل لها مرتبط بمدى توفير الحماية القانونية المنوحة لها.

ونظرا للإهتمام الواضح للدول النامية على تشجيع الإستثمار الأجنبي حرص المشرع الوطني لهذه الدول على تضمين القوانين الخاصة والمتعلقة بالإستثمار الأجنبي وحمايته من الأخطار السياسية وغير التجارية المحتمل وقوعها، احكاما ونصوصا تهدف الى تشجيع وحماية الاستثمار الاجنبي، لكن السؤال الذي يمكن أن يطرح في هذا المقام، هل هذه المعاملة الوطنية كافية وكفيلة بحماية المستثمر الأجنبي؟ إذ أن هذا الأخير يضع في حسابه قبل مباشرة تنفيذ مشروعه في بلد ما ، إذا ما كان هذا البلد قد دخل في اتفاقات وترتيبات ثنائية مع البلد الذي ينتمي إليه في مجال حماية و تشجيع الإستثمار، ويستوي الأمر إذا تعلق بمستثمر عربي أراد أن يستثمر في بلد عربي آخر أن يكون عضو في المؤسسة العربية لضمان الإستثمار كما سنتطرق إليه في متن هذه الدراسة. والغالب أن الدول المستوردة لرؤوس الأموال ليست لديها أنظمة ضمان الإستثمار خاصة بها.

كما تبقى الدول المصدرة لرؤوس الأموال صاحبة برامج ضمان وطنية لضمان استثمارات رعاياها في الخارج خاصة في الدول النامية التي تنعدم فيها برامج خاصة الضمان.

وفكرة تقديم الضمان ضد المخاطر غير التجارية في الدول المضيفة للإستثمار جاءت كخطوة هامة لتشجيع تدفق الإستثمارات ،لأنه بالقدر الذي تكون فيه مصالح في تنشيط حركة انتقال رؤوس الأموال دوليا ، بالقدر الذي تكون هناك حاجة لحماية وضمان وتنظيم هذه الحركة. ومن كل ماسبق نحاول أن نطرح الإشكالية التالية : ماهي أنظمة ضمان الإستثمارات الأجنبية المتوجهة نحو البلدان النامية؟ ما هي الفوائد التي تجنيها الدول النامية من وراء الاستثمارات الأجنبية الوافدة إليها مع الحوافز والمزايا الممنوحة لها؟ وكذلك مدى نجاعة هذه الأنظمة دولية كانت أم إقليمية أو وطنية في تغطية المخاطر غير التجارية؟ بمعنى هل نجحت هذه الأنظمة في تقديم الضمانات؟

فرضيات البحث:

1- أصبحت الإستثمارت الأجنبية الوافدة إلى الدول النامية الطريقة المثلى للإسهام في التنمية الإقتصادية والإجتماعية لما تجلبه من تكنولوجيا متطورة، خبرة فنية وإدارة حديثة، خلق مناصب شغل والإنفتاح على الأسواق العالمية.

2- إن سياسة تشجيع الإستثمارات الأجنبية فتحت الباب على مصراعيه أمام الدول النامية التي أصبحت تتنافس فيما بينها لإجتداب أكبر حجم من رؤوس الأموال الأجنبية مقارنة مع ما تقدمه من تسهيلات وحوافز قانونية، مالية ... يطمئن لها المستثمر الأجنبي.

3- إن المستثمر الأجنبي أصبح يراعي أكثر فأكثر حجم الضمانات الممنوحة له في البلد المستقبل لإستثماره لأن هذا الأخير يتجاوب والضمانات الممنوحة له و تهيئة المحيط المشجع على ذلك .

4- تجربة بعض الدول النامية والعربية في كيفية معاملة وجذب الإستثمارات الأجنبية اليها.

خطة البحث:

لمعالجة هذا البحث قمنا بتقسيم العمل المتواضع هذا إلى فصلين :

الفصل الأول الذي تعرضنا من خلاله إلى الدور التنموي للإستثمارات الأجنبية في الدول النامية.
المبحث الأول تطرقنا فيه لتشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال على الاستثمار في الدول النامية.

المبحث الثاني الذي عالجنا من خلاله حاجة هذه البلدان إلى الاستثمار الأجنبي والآثار التي يخلفها هذا الأخير على اقتصادياتها سواء كانت إيجابية أو سلبية.

الفصل الثاني عرجنا فيه للحديث عن النظم المتعلقة بضمان الإستثمار الأجنبي وفيه تطرقنا في المبحث الأول إلى برامج الضمان الوطنية، مع الإشارة إلى المخاطر غير التجارية التي تعترض الإستثمار الأجنبي بصورة موجزة وإلى الإستثمارات الصالحة للضمان.
وفي المبحث الثاني تطرقنا إلى هيئتين، واحدة تعمل على المستوى الدولي والأخرى الإقليمي وللدور الذي تلعبانه في مجال منح الضمان للإستثمار .

الفصل الأول

الدور التنموي للاستثمارات الأجنبية

في الدول النامية

الفصل الأول: الدور التنموي للاستثمارات الاجنبية في الدول النامية.

في ظل الظروف الإقتصادية الدولية الحالية تتطلع الدول النامية إلى الحصول على عائد ملموس من المعاملات الخارجية التي تقيمها مع الدول المتقدمة والتي غالبا ما تندرج في إطار خاص يسمى بالإستثمارات الاجنبية في نظر القانون الدولي والإقتصاد الدولي المعاصر وهي حقيقة بحاجة أكثر من أي وقت مضى إلى هذه الإستثمارات، فعرفت هذه الأخيرة اهتماما خلال الفترة الممتدة ما بين القرن التاسع عشر (19) وبداية القرن العشرين (20) لدرجة أنه وصف بالعصر الذهبي. فالتنمية الإقتصادية في الدول النامية التي تحتاج فعلا للتمويل الخارجي المتمثل في الإستثمار الأجنبي المباشر. فهي تنظر إليه على أساس أنه مفيد للنهوض بإقتصادياتها، وهي بذلك تعمل على تحسين الظروف من استقرار سياسي ومؤسساتي، أمني وإقتصادي واجتماعي بمعنى توفير المناخ الإستثماري من جميع الجوانب القانونية، الإجرائية والموضوعية. هذا هو لب الموضوع والمشكل الذي تعاني منه رؤوس الأموال الأجنبية عند دخولها إلى مناطق تنعدم فيها الظروف المواتية للإستثمار وتخوف أصحابها من مواجهة المخاطر غير التجارية أو السياسية التي تحول دون قيام الاستثمار الأجنبي. لهذا السبب وغيره شهد موضوع ضمان الإستثمار الأجنبي في السنوات الأخيرة رغم حداثته اهتماما كبيرا، أين بادرت العديد من البلدان المستوردة لرؤوس الأموال إلى تهيئة البيئة الإستثمارية على ثلاث مستويات، القانونية، السياسية، الإقتصادية والإجتماعية التي تعتبر نتيجة حتمية ومنطقية لتشجيع وعزيز حركة تنقل رؤوس الأموال الأجنبية. بإصدارها لقوانين جديدة تتعلق بالإستثمار ودخولها في ترتيبات (اتفاقات) ثنائية و متعددة الأطراف في مجال حماية و تشجيع الإستثمار الأجنبي. وهذا ما سوف نتعرض إليه من خلال المبحث الأول تشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال على الاستثمار في الدول النامية. وفي المبحث الثاني من هذا الفصل نستعرض التشريعات الخاصة في الدول النامية ودورها في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

المبحث الأول: تشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال:

يشير الواقع أن العلاقات الإقتصادية الدولية تعني بدراسة مختلف أوجه النشاط الإقتصادي التي تتم بين مختلف دول العالم، فمثلا انتقال رؤوس الأموال من بلد إلى آخر واستثمارها في مجالات عديدة وتبادل السلع والخدمات وتصديرها نحو نقاط متباينة من العالم تعتبر من قبيل هذه العلاقات الناشئة بين الدول، دون أن ننسى كذلك هجرة العمالة أو اليد العاملة باحثة عن ظروف مواتية للعمل. وإن هذه المعاملات الاقتصادية تنشأ في إطار منظم تخضع للقوانين التي تحكم هذه

العلاقة سواء كانت الجهة المقرضة اوالمقترضة وفي الإتفاقيات المبرمة في هذا الإطار و نحن نعلم أن المعاملات هذه تتم بين وحدات سياسية رغم اختلافها فهي تتمتع بالسيادة الكاملة والمطلقة في جميع المبادلات وسلامة أراضيها ووحدة ترابها .

والتاريخ الإقتصادي الدولي حافل بمواضيع كثيرة متنوعة التي لقيت تجاوب واستحسان الكثيرين المهتمين بهذا الموضوع لاسيما العلاقات الإقتصادية بين الدول التي أصبحت تحتل الصدارة في عالمنا المعاصر وعلى سبيل المثال موضوع ضمان الإستثمار أصبح هو أيضا من بين المواضيع الحساسة والحديثة التي أولاها الباحثين والفقه ورجال الإقتصاد والقانون العناية والدراسة والأهمية .

والأمثلة عديدة عن البلدان التي نجحت في تحقيق تنميتها الإقتصادية بفضل اجتدابها للرأسمال الأجنبي والقادمة من مختلف الدول المتقدمة[1] باعتبارها تمثل المورد الأساسي للتمويل الخارجي.

لقد تغيرت المواقف إلى حد كبير إزاء الإستثمارات الأجنبية خلال العقدين الماضيين، أكثر من ذلك ازداد تدفق الإستثمارات الأجنبية flux des investissements في العالم بنسبة 47 مليار دولار في غضون النصف الثاني من سنة 1980 أي في 1985 حيث وصل في عام 1989 إلى 132 مليار دولار. ما يمكن ملاحظته خلال هذه الفترة أن الإستثمار الأجنبي المباشر عرف نموا سريعا أكبر من ذلك الذي عرفته التجارة الخارجية والتي كانت تمثل ولفترة طويلة العمود الأساسي للإقتصاد العالمي.

ومع بداية التسعينات (90) عرفت حركة انتقال الأموال تعزيزا بالنظر إلى ما أقدمت عليه ما يقرب من 248 دولة، 434 تعديل على قوانين الإستثمار الداخلية[2] لتفتح بذلك الباب أمام المستثمرين الأجانب لإقامة المشاريع الإستثمارية والمساهمة في بناء الإقتصاد الوطني للدول المستقبلة لها.

انطلقت الدول النامية في هذا الإطار في تحرير الأطر القانونية والتنظيمية والمؤسساتية المتعلقة في مجال الإستثمار الأجنبي، فأهم عامل ارتكزت عليه هو مراجعة قوانين الإستثمار الوطنية المعمول بها. ومنها من اعتمد نظام الشبابيك الموحدة كما أشرنا إليه آنفا أو الشباك الوحيد guichet unique [3]التي تسمح للمستثمرين الأجانب القيام بإجراءات ومتابعة المشروع في ظروف حسنة وملائمة ربحا للوقت.

في هذا المقام يجدر بنا الإشارة بإيجاز إلى الأسباب التي دفعت بهذه الدول إلى تحسين مناخ الإستثمار و المتمثلة في:

---

[1] غالبا ما يكون انتقال رؤوس الأموال من دول الشمال نحو دول الجنوب.

[2] C.N.U.C.E.D, world unvestisment report 1996 P32.

[3] النظام الذي أخذت به الجزائر في ظل المرسوم التشريعي 12/93 المؤرخ في 05 أكتوبر 1993 السالف الذكر والملغى بموجب الامر 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 و المتعلق بتطوير الاستثمار كما سياتي الحديث عنه لاحقا.

1 - إن ضعف و نقص أو انعدام رأس المال في هذه المناطق ظل يشكل عائق أمام التنمية الإقتصادية الوطنية، فجاء الإستثمار الأجنبي المباشر لسد الثغرة باعتباره مصدرا جديدا من مصادر التمويل الخارجي.

2 – إن الإستثمار الأجنبي لا يساهم في التنمية الإقتصادية للدول النامية فحسب، فرأس المال هو عبارة عن عنصر من العناصر المساهمة في عملية التنمية و ليس بالضرورة العامل المسؤول عنها، و تعتبر الخبرة الأجنبية ربما أهم عنصر في التنمية و أهم من رأس المال في حد ذاته*، فالإستثمار الأجنبي المباشر يعتبر كهمزة وصل لنقل الخبرة الفنية و التكنولوجية و الإنفتاح على الأسواق.

ومن خلال المطلبين القادمين، حيث أوردنا في الأول توظيف رؤوس الاموال الأجنبية لأغراض التنمية. وفي الثاني دور الأمم المتحدة في تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية.

المطلب الأول : توظيف رؤوس الاموال الأجنبية لأغراض التنمية.

تلعب التدفقات الإستثمارية دورا أساسيا في تنشيط عملية التنمية الإقتصادية والتي بدورها تؤثر بالإيجاب على الجانب الإجتماعي للبلاد المستقبل لهذه التدفقات، وتأثير ذلك بصورة مباشرة على موازين مدفوعات الدول واحتياطاتها ومديونياتها الخارجية .

إن عملية التنمية داخل الدول النامية تشوبها بعض العراقيل والنقائص كإفتقارها لرؤوس الأموال وللخبرة الفنية والتكنولوجيا والإدارة الحديثة، الأمر الذي يدفعها إلى اللجوء والبحث عن البديل لإستقطاب الكثير من الموارد المالية الأجنبية وتوظيفها محليا .

وعملية التنمية تهدف إلى إنتاج طاقة تؤدي إلى تزايد دائم في الدخل القومي الحقيقي (أو الناتج الداخلي الخام) بصورة منظمة وخلال فترة زمنية طويلة نسبيا، بمعنى آخر يكون النمو الإقتصادي عندما يكون هناك ارتفاع مستمر في كمية السلع والخدمات الموضوعة تحت تصرف مجتمع معين في فترة زمنية معينة، وقد يكون كذلك هو الإزدياد الإجمالي في انتاج السلع والخدمات بمعدل أسرع. ينطبق الأمر في هذا المقام على الدول المتقدمة التي لديها نصيب وفير من رؤوس الأموال إلى جانب الخبرة والتكنولوجيا اللذان يساعدان على النمو الإقتصادي بصورة أسرع[1].

هذا لا يمنع أبدا من الآثار التي خلفها الإستثمار الأجنبي لو رجعنا قليلا إلى تاريخ العلاقات الإقتصادية الدولية على المعاملات التجارية بما فيها انتقال رؤوس الأموال من بلد إلى

---

*من أعظم الإستثمارات التي حدثت بعد الحرب العالمية الثانية ما يقلل من شأن الرأس المال و يرفع من شأن الخبرة الفنية مثل ما حدث مثلا في شركة "**وستنجهاوس**" حيث قدمت المعونة الفنية للمصنع المكسيكي لصناعة الجهزة الكهربائية و لم يكن لشركة "**وستنجهاوس**" مصلحة في المصنع تزيد على 10%، أما المكسيكيون كان لهم أغلب المصلحة فيه.

[1] للمزيد من المعلومات انظر في: العلاقات الإقتصادية الخارجية للدول النامية ترجمة مصطفى عبد الباسط – أيوب محمود مراجعة د.حسن كمال حسنين – الهيئة المصرية العامة للكتاب 1977 .

آخر الشئ الذي ساعد على نموه وتطوره[1] فالفترة الممتدة من 1800 إلى 1918 ازدهر فيها الإستثمار الأجنبي على حد قول أحد رجال الأعمال "أننا نسحق تحت ثقل رأس المال"[2].

وبناء على ما سبق يكون تقسيم هذا المطلب إلى ثلاث فروع، من خلال الأول نحاول إعطاء مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي، وفي الثاني ارتباط الإستثمار الأجنبي بالشركات المتعددة الجنسيات، وفي الثالث توظيف رأس المال الأجنبي الساعي على الاستثمار في بيئة مناسبة.

الفرع الأول: مفاهيم عامة حول الإستثمار الأجنبي المباشر

على خلاف ما قيل عن حركة تنقل رأس المال الأجنبي للإستثمار في الدول النامية أنه لم يحقق نجاحا خلال السنوات الماضية، بل أصبح اليوم يشكل دعما من طرف حكومات الدول المستوردة له وذلك من خلال تكريسها للإجراءات والأشكال التي تسهل عملية دخول هذه الأموال واستثمارها مع توفير جميع الضمانات ومنح المزايا للمستثمرين الأجانب قصد إسهامهم في عملية التنمية الإقتصادية لهذه الدول وتحقيق الربح في نفس الوقت[3] حيث أفادت إحصاءات منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية OCDE أن رؤوس الأموال الأجنبية الخاصة التي انتقلت على أساس ثنائي من دول لجنة مساعدات التنمية DAG (الدول الغربية و اليابان) إلى الدول الأقل تقدما خلال 1968 قد بلغت 57.17 مليون دولار[4]. وإذا قلنا بأن كل المؤشرات تشير بضرورة تشجيع وتكثيف حركة الإستثمار الأجنبي في الدول النامية، ففي وقت مضى كشفت منظمة OCDE من خلال دراسة آفاقه في مجال إنتقال رؤوس الأموال الأجنبية العامة أو الخاصة إلى الدول المتخلفة التي يجب أن تزيد بنحو 8% على الأقل سنويا لتصل عندئذ مساهمة الدول المتقدمة في تنمية تلك الدول بما يوازي 1% من إنتاجها القومي الإجمالي[5].

---

(1)ان المراحل التي مر الإستثمار الأجنبي عبر التاريخ سواء تلك التي نما فيها عن طريق ميزان التجارة أو عن طريق التراكم راجع في ذلك التنمية الإقتصادية والتجارة الدولية ص 87 و ما يليها.

(2) انظر في:جيل برتان الإستثمار الدولي ترجمة علي مقلد – علي زيعور مكتبة الفكر الجامعي بيروت لبنان ص 15.

(3) مثلا في نهاية عام 1962 قدر مجموع الإستثمارات الأجنبية الخاصة في العالم ب 60 مليون دولار حيث أن نسبة 20 مليون دولار منها تستثمر في المناطق الأقل تقدما و ما يلاحظ أن نصف الإستثمارات الأجنبية الخاصة في الدول المتخلفة تستثمر فقط في استخراج البترول والمعادن التي تعتمد عليها الصناعة في الدول المتقدمة.

(4) voir en ce sens : Développement assistance OCDE, 1969, P38.

(5) Ibid, 32

وانظر في : د.ابراهيم شحاتة – الضمان الدولي للإستثمارات الأجنبية – دار النهضة العربية – القاهرة 1971 هامش رقم 3 ص 12.

هذا إن دل على شيء إنما يدل على أهمية و دور الإستثمار الأجنبي الذي أصبح يشكل إحدى الدعائم الأساسية في تنمية إقتصاد أي دولة، أمام أزمة المديونية أو الدين الخارجي التي نتج عنها وقف القروض التي كانت مصدر تمويل خارجي لهذه الدول، حيث وجدت نفسها أمام أزمة تمويل خانقة وقصورها على حل مشاكلها بنفسها، فكان من الأجدر لها أن تغير نظرتها وسياستها إزاء الإستثمار الأجنبي الذي أصبح حتمية لا مفر منها للتمويل الخارجي Financement extérieur.

1- تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر:

أولا- الإستثمار: لغة هو من الثمر ومعناه الزيادة والنماء، بمعنى استثمر فلان شيء أي نماه، ويزيد في الشيء عادة ما يكون هذا الشيء النقد أو المال بمختلف صوره سواء كان نقدا،عقارا، أو مال معنوي مثل حقوق الملكية الفكرية والأدبية، براءة الإختراع وحقوق التأليف ... إلخ.

ثانيا- الأجنبي: تسري صفة الأجنبي على من لا يتمتع بجنسية البلد الذي يقيم فيه، سواء كان هذا الشخص طبيعي أو معنوي وذلك وفقا لما جرت عليه قوانين الجنسية[1].

ثالثا-المباشر: يعني استخدام الشيء المراد الإستثمار فيه مباشرة دون وساطةوتحت إشراف وإدارة من يقوم به مع مراعاة قوانين البلد المستثمر فيه.

من خلال ما سبق يمكن أن نعطي التعريف التالي "الإستثمار الأجنبي المباشر هو المال القادم من بلد إلى بلد آخر قصد القيام باستثماره من أجل زيادته ونماءه بصورة مباشرة لتحقيق الغرض الذي جاء من أجله.

وبمعنى آخر الإستثمار الأجنبي المباشر هو شراء أو تملك أصول خارجية أو خلق منشأة جديدة، في شركة جديدة أو قائمة أو حتى المساهمة فيها، أي امتلاك أو شراء أو خلق شيء ملموس معين ومحدد وتكون هناك السيطرة المباشرة والرقابة على ذلك.

---

[1] قانون الجنسية الجزائري الصادر بموجب الأمر رقم 70- 86 المؤرخ في 1970/12/15.

المادة 36 من قانون الجنسية الجزائري التي تنص على: "يتم في كل الحالات إثبات تمتع الشخص بجنسية جزائرية أو عدم تمتعه به للإدلاء بنسخة من القرار الصادر عن السلطة القضائية التي تمت فيه نهائيا وبصورة أساسية".

عمليا يوجد شكلان إثنان من أشكال الإستثمار، الإستثمار الأجنبي المباشر investissement étranger direct والإستثمار الأجنبي غير المباشر أو كما يعرف بإستثمار الحافظة Porte feuille والشكل الذي يهمنا والأكثر إنتشارا هو الشكل الأول.

فخلال عشرية بأكملها عرف الإستثمار الأجنبي المباشر نموا يقدر بضعف النمو الذي عرفته التجارة الدولية و بثلاثة (3) أضعاف ذلك الذي عرفه الناتج المحلي الإجمالي[1]، فمخزون الإستثمار الأجنبي المباشر مثل 8.5٪ من الناتج المحلي الإجمالي في 1983 مقابل 4.5٪ في عام 1980، فتوجه هذا الأخير أصبح يرسم في سياقه تطورموازين القوى القائمة بين الدول في إطار الإقتصاد الدولي الجديد.

والإنفجار الكمي الهائل لهذا الشكل من الإستثمار، بإعتباره طريقة جديدة للتمويل غير منتجة للدين ولاعتبارات أخرى قد يأتي الحديث عنها لاحقا، فتدعيم هذه الظاهرة من طرف العديد من الدول النامية والمتقدمة أصبحت من بين ركائز ومكونات السياسة الإقتصادية الخارجية، في الوقت الذي تخلت فيه هذه الدول (النامية) عن عمليات الإقتراض من البنوك المتخصصة لما قد تتعرض له من نتائج سلبية، فأصبحت تتجه شيئا فشيئا نحو إجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية عن طريق الإستثمارات الأجنبية.

ولقد اختلفت وتعددت المفاهيم والتعاريف بشأن الإستثمار الأجنبي المباشر بإختلاف الجهة المعنية به من رجال إقتصاد وقانون منظمات دولية وغيرها ...

فعلى حد قول الإقتصادي محفوظ بوحسان الذي يقول في هذا الصدد "أن الإستثمارات الأجنبية المباشرة التي يحوز فيها شخص طبيعي أجنبي على أغلبية رأس مال المؤسسة وبالتالي ممارسة الرقابة والتحكم، ويكون ذلك على شكل شركة شخص معنوي يخضع لقوانين البلد المستقبل لإستثماره"[2]

[1] يمثل الناتج المحلي الإجمالي القيمة النقدية الإجمالية لكل السلع والخدمات النهائية المنتجة اقتصاد دولة ما في خلال سنة واحدة.

[2] Voir Bouhacen Mahfoud: le droit de la coopération industrielle, édition publissud 1982 p 35

تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر في إطار المؤسسة العربية لضمان الإستثمار :

فقد عرفت المؤسسة الإستثمارات الأجنبية المباشرة على أنها "تلك الإستثمارات طويلة الأجل التي يكون لأصحابها دور ومشاركة فعلية في الإدارة واتخاذ القرارات بفضل المشاركة الدائمة في رأس مال المشروع الإستثماري[1].

تعريف الإستثمار الأجنبي في إطار صندوق النقد الدولي Fond monétaire international [2]

ويعرف الإستثمار الأجنبي المباشر من طرف صندوق النقد الدولي FMI على أنه "ذلك النوع من أنواع الإستثمار الدولي الذي يعكس وجود كيان مقيم في اقتصاد بلد معين، يكون قائم على مصلحة دائمة في مؤسسة مقيمة في اقتصاد بلد آخر، وتنطوي هذه المصلحة على وجود علاقة طويلة الأجل

long –terme بين المستثمر المباشر والمؤسسة، مع تمتع المستثمر بدرجة عالية من النفوذ في إدارة المؤسسة".[3]

تعريف الإستثمار الأجنبي المباشر في إطار منظمة التعاون والتنمية الإقتصادية: O.C.D.E [4]

يعرف الإستثمار الأجنبي المباشر في ظل هذه المنظمة على أنه "مؤسسة الإستثمار المباشر هي مؤسسة جماعية أو فردية يحصل من خلالها المستثمر الأجنبي على الأقل 10% من

---

[1] أنظر في:عن المؤسسة العربية لضمان الإستثمار معوقات الاستثمار الاجنبي في الدول النامية العدد 7 السنة 1988 ص9.

[2] هو عبارة عن منظمة للتعاون النقدي الدولي أنشىء في سنة 1944 بموجب اتفاقية بريتون وودز في نفس الوقت مع البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

أنظر في: د.صليب بطرس – أجهزة الاقتصاد الدوليولي – دار الجيل للطباعة والابداع بدار الكتب والوثائق القومية تحت رقم 3814 لسنة 1975.

[3] صندوق النقد الدولي: دليل ميزان المدفوعات الطبعة الخامسة لسنة 1993 ص 93.

[4] تم إنشاء منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية سنة 1948 وتم إصلاحها سنة 1960.

الأسهم، ويتمتع فيها بسلطة الإقتراع voting-pawer وله كذلك سلطة قرار فعلية في إدارة المؤسسة ".

نلاحظ أن مصطلح سلطة الإدارة الفعلية على مؤسسة الإستثمار جاء واردا من خلال التعريفين الأخيرين وللتمييز بين الإستثمار الأجنبي المباشر والغير المباشر، نستدرج أهم النقاط التالية:

1- إذا كانت الملكية تمثل المعيار الأساسي، بل يعتبر الإستثمار الأجنبي مباشرا إلا إذا إمتلك المستثمر الأجنبي كل رأس مال المؤسسة المستثمر فيها.

2- إن معيار نسبة المساهمة التي كلما وصلت 10% إعتبر استثمارا أجنبيا مباشرا، الذي إستند عليه كل من صندوق النقد الدولي و منظمة التنمية الإقتصادية .

3- إختلاف الهدف، فالإستثمار الأجنبي المباشر هدفه إقتصادي أكثر منه مالي. ونحن نعلم أن إستثمار الحافظة يعني شراء أوراق مالية كالأسهم و السندات التي تصدرها مؤسسة بهدف تحقيق الربح حيث يكون لحاملها حق غير مباشر فهو لا يستطيع أن يؤثر أو يسيطر على مسارها.

الفرع الثاني : ارتباط الاستثمار الأجنبي المباشر بالشركات المتعددة الجنسيات.[1]

بالنظر للتطورات الحاصلة داخل المحيط الإقتصادي العالمي،وجدت الدول النامية نفسها مجبرة بخلاف الفوارق الإجتماعية والإقتصادية، وامام المنافسة الشرسة التي تقوم بها الشركات العملاقة العابرة للحدود أو المتخطية للحدود والسياسات الإحتكارية التي تستعملها لتوسيع أنشطتها المختلفة ولتوسيع حركة تنقل رؤوس الأموال والإستثمارات الأجنبية على دخول وإقتحام مناطق أخرى من العالم للإستثمار فيها وتحقيق الأرباح، في ظل ظاهرة جديدة تسمى عولمة الإقتصاد التي فرضت نفسها، فلا مناصة من تقبل هذا الوضع وتذليل العقبات والصعوبات التي تعرقل سير المشاريع الإستثمارية الكبرى، بتوفيرها للإمكانيات التي تساعد على التنمية عن طريق تحقيق المناخ الإستثماري والحرص على حماية الإستثمار الأجنبي من المخاطر غير التجارية.

ربما قد يتبادر في الأذهان سؤال، وهو لماذا أدرجنا ضمن هذا المبحث دراسة هذه الشركات؟ والجواب يكون كالآتي: أصبحت الشركات متعددة الجنسيات الرائدة في مجال

---

[1] Voir : colloque juridique international 22-24 mai 1965, Paris, les investissement et le dévceloppement économique des pays du tiers monde, éditon A. peudonne, PS 37 et suivant.

الإستثمارات المباشرة وإنتشارها في العالم بشكل مذهل حيث ارتبط مصطلح الإستثمار الأجنبي المباشر بهذه الظاهرة الإقتصادية phénomène économique الجديدة[1].

فالإستثمار الذي تقوده هذه الشركات يعطيها كامل السلطة في اتخاذ القرار المناسب كلما تعلق الأمر بمصالح فردية خاصة، نقل الأسعار والتكنولوجيا وخدمات الإدارة والتنظيم والتسيير، نقل الأسعار والتأثير على الأسواق الخارجية، جميعها عناصر ذات الصلة بنشاط الشركات المتعددة الجنسيات، على عكس الإستثمارات غير المباشرة أين تنعدم فيها هذه العناصر.[2]

ولا بد من التعريف بهذه الشركات والدور البارز الذي تلعبه من وراء تنفيذ العمليات الإستثمارية في أكثر من دولة في العالم .

تعريف الشركات المتعددة الجنسيات: لا يوجد تعريف جامع موحد متعارف عليه في أوساط المجتمع الدولي الإقتصادي الحديث ، بالرغم من ذلك استطاعت الشركات المتعددة الجنسيات أن تفرض وجودها وتأثيرها في العلاقات الإقتصادية الدولية.[3]

رغم ذلك هناك بعض المحاولات التي قيلت في هذا الصدد من بعض الكتاب المهتمين بالموضوع من جهة، ومن المنظمات الدولية ذات الإختصاص من جهة ثانية.

إن الفريق الأول من هؤلاء الكتاب، اعتمد في تعريفه وتمييزه لهذه الشركات عن غيرها من الشركات الأخرى، على بعض المعايير المتمثلة في:

1)- تمارس الشركات العابرة للحدود نشاطات اقتصادية في أكثر من دولة بالنظر إلى حجم تنويع و توزيع المصادر الإنتاجية في المناطق التي تنشط فيها.

2)- تحديد نمط الإدارة التي تعتمد من خلالها على جنسية أكثر من دولة.

---

[1] من حيث نشأتها تعود لفترة بعد الحرب العالمية الثانية ،يبقى فقط تغيير المصطلح الذي عرف تطورا و تغييرا عبر الوقت ،حيث كان يطلق عليها في بداية ظهورها الشركات المتعددة الجنسيات حيث كانت ملكيتها تخضع لسيطرة جنسيات متعددة و كان يتولى إدارتها أشخاص من جنسيات متعددة و تمارس أنشطتها في بلاد أجنبية عنها متعددة وعلى الرغم من سياساتها الإستراتيجية و نمط أعمالها التي تكون في مركزها الرئيسي الذي يكون عادة في الدولة الأم، وأصبح اليوم مصطلح آخر يتداول في المحيط الإقتصادي الدولي الجديد و هو الشركات متعددة الجنسيات أو القوميات اوالمتخطية للحدود.

[2] أنظر في: سامي عفيفي حاتم –التأمين الدولي الخطر التاميني ، تامينات النقل الدولي ، برامج ضمان الاستثمارات الاجنبية في العالم – المناخ الاستثماري وضمان الاستثمارات الاجنبية في مصر – الدار المصرية اللبنانية – الطبعة الاولى 1986 الطبعة الثانية 1988 - ص 201.

[3] نفس المرجع – ص- 202.

3)- حجم الإستثمارات الأجنبية التي تقيمها في مناطق مختلفة من العالم.
4)- كيفية تقسيم حصص رأس المال على المساهمين في حالة تعددهم من دول مختلفة.

مما تقدم، نرى أن هذا الفريق من الفقه، يراعي في تعريفه للشركات المتعددة الجنسيات الأرباح التي تحققها عن طريق حجم المبيعات و الإنتاج الذي تحققه إلى جانب الفروع filiales التابعة لها واستقلالها عن الشركة الأم .société mère . وجانب آخر من الفقه يذهب في تحديده لهذه الشركات إلى استعمال المعايير الآتية:

1)- معيار المقر الإجتماعي siège social أو المركز الرئيسي للشركة، يعني هذا تواجد الإدارة في الدولة الأم أو في البلد المضيف أم أن كل منهما يتقاسمان إدارة الشركة.
2)- مركزية أو لا مركزية اتخاذ القرارات.
3)- كيفية وضع سياسة التي من خلالها، تعتمد عليها في ترويج المبيعات داخل الدولة الأم أم الدولة المستقبلة.
4)- سياسة التخطيط تتضمن المشروعات الضخمة التي تتولاها الشركات المتعددة الجنسيات وهي تدخل ضمن صلاحياتها ذات الأهمية الكبيرة على مستوى المركز الرئيسي لها، أم قد تتدخل في وضعها، فروعها المتواجدة في الخارج، لتعمل على تحديد هذه السياسة بصورة مشتركة.

إمتد الخلاف حتى حول التسمية التي يجب منحها لهذه الشركات. الغالب في الأمر والمتعارف عليه هو إسم الشركات المتعددة الجنسيات، هناك من أطلق عليها تسمية الشركات الدولية sociétés Internationales، والبعض الآخر اصطلح على كلمة الشركات العابرة للقارات sociétés Transnationales وفريق آخر ذهب إلى إعطاء مصطلح الشركات الكروية أو العالمية sociétés globales، وأخيرا تسمية الشركات الكونية sociétés cosmacorps .

كل هذه الإختلافات المتفاوتة و الدالة في نفس الوقت على نفس المعنى وهي الشركات العالمية النشطة في مجال الإستثمارات الأجنبية المباشرة و دورها في توجيه حركة الإستثمار العالمي واحتكار الأسواق العالمية، والتي حسب رأي البعض أصبحت تحتل الصدارة والمرتبة الأولى عالميا في تسيير التجارة الدولية و قيادة الإقتصاد العالمي المعاصر.

وعلى صعيد الإقتصاد المعولم على حد تعبير أحد الكتا[1]ب ، أصبح لهذه الشركات فرص عديدة ومختلفة للإستثمار في مناطق أخرى من العالم خارج أوطانها حيث تتميز بإرتفاع الأرباح واستخدام

---

[1]أنظر ضياء مجيد الموسوي، العولمة و اقتصاد السوق الحرة، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية بن عكنون، سنة 2005 ص 56 ومايليها

لليد العاملة بأثمان منخفضة. وإذا كانت فعلا هذه الشركات تسيطر على التجارة الخارجية، فهي تعتبر العالم كله سوقا لها لوحدها، متى أرادت خلق أو انشاء أو حتى الإستيلاء على أي وحدات إنتاجية في بلدان العالم النامي، ترى من خلالها تحقيق أرباح طائلة، تقوم بذلك تحت أي ظرف حتى وإن لزم الحال دخولها في شراكة مع القطاع العام للدولة المضيفة[1]. فهي شركات تشكل ما يسمى بتكتلات إقتصادية ضخمة تمكنها من احتكار السوق وحتى احتكار السلع التي تعرضها. هذا ما يؤدي بالضرورة إلى إضمحلال وتلاشي الشركات الأخرى التي لا تقدر على المنافسة والوقوف أمامها فهي تستحوذ على 2⁄3 ثلثي التجارة العالمية[2]. والنتيجة التي نصل من خلالها في هذا المقام دور هذه الشركات و مساهمتها في تنمية الأقطار النامية[3].

الفرع الثالث: توظيف رأس المال الأجنبي.

إن نجاح الدول النامية في جذب الموارد المالية من الخارج يتوقف على بعض العوامل منها ما هو مادي ملموس كالبنية التحتية التي تفتقدها العديد من تلك الدول (الطرقات، المطارات، الموانئ، شبكة الاتصالات، وطرح المياه ...). ومنها ما هو غير مادي مقنن في شكل قوانين، تنظيمات ولوائح، كما سنراه لاحقا.

فالمستثمر تكون قراراته مبنية على الوضعية السائدة في المنطقة التي يريد الاستثمار فيها. ولما أصبح العالم اليوم أكثر انفتاحا عن ذي قبل، لم يعد هذا الأخير مضطراعلى الاستثمار في مكان معين، بل له مطلق الحرية في الخيار، الذي يقدم الأفضل، هو الذي سيستفيد أكثر.

---

(1) هناك 6 شركات تسيطر على 85% من تجارة الحبوب، 8 شركات تسيطر على نسبة 60% من تجارة الكاكاو، و 3 شركات نسبة 80%من تجارة الموز في العالم.

(2) للمزيد من المعلومات أنظر في:ضياء الدين الموسوي الحداثة و الهيمنة الإقتصادية ومعوقات التنمية ديوان المطبوعات الجامعية الطبعة 2004 ص 54-55.

(3) أنظر في: الشركات المتعددة الجنسيات الإقتصاد السياسي للإستثمار الأجنبي المباشر – ترجمة جورج خوري مراجعة منير لطفي – دار فارس للنشر و التوزيع بيروت – الطبعة الأولى 1994 ص9.

أصبح الاستثمار الأجنبي المباشر ظاهرة عالمية، أدت بحكومات الدول النامية إلى تسخير كل الطاقات والإمكانيات لاستقطابه أمام عجزها في تدعيم سياسة برامجها التنموية من مدخراتها المحلية.

لا ننسى دور الشركات المتعددة الجنسيات الذي برز في ظل النظام الاقتصادي العالمي الجديد. وقيادتها للاستثمار الأجنبي المباشر، وتمتعها بقدرة كبيرة في حركة تنقل الموارد المالية وعناصر الإنتاج من رأس المال والعمل، إلى جانب نقل التكنولوجيا والخبرة الفنية عبر الدول. الأمر الذي يزيد من دور ومكانة هذه الشركات في تدويل العلاقات القتصادية الدولية، فيما يقارب حوالي 80% من المبيعات المختلفة للسلع والخدمات التي تتم عبرها بالنظر إلى قدرتها في مجال التسويق والإنتاج والسيطرة على الأسواق العالمية وعلى التجارة الدولية ككل.

إن معظم الاستثمارات الأجنبية المباشرة تنفذ بواسطة الشركات المتعددة الجنسيات، هذا ما يعكس ضخامة وحجم الأرباح التي تحققها مقارنة بالإمكانيات المالية والمادية والبشرية التي تتوفر عليها. لقد ساعدتها هذه المكانة على التفاوض (سلطة تفاوضية) حتى مع حكومات الدول المستقبلة لها في المجالات التي تريد الاستثمار فيها. إن سياسة العمل المعتمدة من طرف هذه الشركات في تنويع النشاطات أي الاستثمار في كل القطاعات المتاحة وتوزيع الإنتاج للتقليل من احتمالات الخسارة، إذا لم تنجح في نشاط معين تحقق أرباح في نشاط آخر، فهي تسير وفق قاعدة تنويع النشاط بدلا من التركيز على عنصر الكم في نشاط واحد.

وما يلاحظ أن معظم استثماراتها تتجه نحو البلدان المتقدمة كالولايات المتحدة الأمريكية، اليابان، دول الاتحاد الأوربي، ويرجع سبب ذلك إلى وفرة البنية التحتية والمتمثلة في الطرقات والموانئ والمطارات، الاتصالات ... التي أشرنا إليها في بداية الفرع، والتي تكاد تنعدم في غالبية الدول النامية، وهي تساعد كثيرا في تسهيل عمليات الاستثمار، ونجد كذلك أن هذه الدول التي يتوفر اقتصادها المحلي على طاقة استيعاب كبيرة خاصة في مجال التصدير والتسويق[1].

إن نسبة 85% من مجموع الاستثمارات الأجنبية المنجزة في الخارج تستفيد منها الدول المتقدمة، بينما يبلغ نصيب الدول النامية منها فقط 15% لأن رأس المال الأجنبي يبحث دائما على الاستثمار في المناطق التي تتوفر على الاستقرار السياسي والأمني، التشريعي والاقتصادي

---

[1] تعتمد كذلك هذه الشركات على سياسة اعتماد التحالفات الاستراتيجية من أجل بسط وتقوية منافستها وسيطرتها على الأسواق العالمية لتصريف المنتجات وتسويقها، تحقيقا لمصالحها المشتركة الاقتصادية وخاصة في مجالات الحاسوب والمعلومات والاتصالات التي تقوم بها مثل شركات أوربية المنتجة للحاسبات الآلية، كشركة بول Bull الفرنسية، TCL الإنجليزية وسيمنس Siemens الألمانية.

والاجتماعي، ليحقق عائد ملموس من الأرباح وإسهامه في التنمية الوطنية لهده الدول وهو يستفيد من التسهيلات والمزايا التي هي بمثابة نظام امتيازي Système préferentiel [1].

إن ضرورة استغلال توظيف رؤوس الاموال الأجنبية والعربية على حد السواء في مختلف القطاعات الاقتصادية أصبحت ممكنة اليوم حتى في القطاعات الحيوية العمومية التي كانت محظورة، إلى جانب الاستثمار في قطاعات السياحة، البنوك، الزراعة، وتكنولوجيا الإعلام والاتصال والنقل، الصحة، وغيرها ... وضمان هذه الأموال من المخاطر غير التجارية التي تعترضها، وهذا المؤشر يدعو لاستقطاب المزيد من رؤوس الأموال أو الكف عنها، كلما كانت الحاجة للاستثمار، كلما تحققت معه بعض المعطيات أولاها تحسين مناخ الاستثمار والتحفيزات ولن يتأتى ذلك إلا عن طريق تضمين القوانين الوطنية للبلد المستقطب للاستثمارات الامتيازات والضمانات فيما بعد.

وفي إطار كيفية استثمار رأس المال العربي من خلال "موازاة مع اجتماع المجلس الإداري لاتحاد المصارف المغاربية" ملتقى حول تنمية رأس مال الاستثمار أيام 14 و 15 من شهر نوفمبر 2007.[2] تضمن انعقاد دورة مجلس الإدارة لاتحاد البنوك المغاربية بحث الإصلاحات والتغييرات التي طرأت على المنظومة القانونية في المجال المالي والمصرفي والصيغ الممكنة لإنشاء سوق لرؤوس الامول الاستثمارية في المنطقة استنادا إلى التجارب المستحدثة في العديد من دول العالم[3].

وفي هذا الإطار كذلك أصدرت الهيئة الدولية المتخصصة في مجال متابعة التطورات المالية والنقدية في مجال الاستثمارات الأجنبية عن توقعات الاستثمارات العالمية إلى غاية 2011، الاستثمارات الأجنبية المباشرة ورهانات المخاطرة السياسية واستندت في تصنيفها على 12 مؤشرا من أهمها المحيط السياسي أي الاستقرار السياسي والفاعلية السياسية، المحيط الاقتصادي الكلي وفرص السوق والسياسة المتبعة اتجاه المؤسسات الخاصة والمنافسة، معاملة الاستثمارات

---

(1) أنظر في: يوسف محمد – اتجاهات الاستثمار الدولي وآثارها على سياسة الاندماج الاقتصادي للبلدان المغاربية – م ج ع ق إ س – العدد 1 – حجم xxx – 1992- ص- 288.

- أطروحة الدكتوراه ليوسفي محمد – ص- 10.

(2) تم تنظيم هذا الملتقى تحت إشراف الجمعية المصرفية للبنوك وبمشاركة البنوك والمصارف لدول المغرب العربي بالجزائر.

(3) شارك في الملتقى الدي انعقد بالجزائر ، ممثلان إثنان عن كل دولة (الجزائر – تونس – ليبيا، المغرب وموريطانيا) بحضور قرابة 130 إطار مسير وخبير في القطاع البنكي.

جريدة الخبر – الثلاثاء 2007/11/13 الموافق 3 ذي 1428 هـ - السنة 18 العدد 5167 – ص- 13.

الأجنبية لسياسة التجارة الخارجية والصرف، الرسوم والضرائب، التمويل المصرفي والبنكي، سوق العمل، الهياكل القاعدية ...

إذا قارنا هذه المؤشرات بالوضعية السائدة بالجزائر مثلا نجد في مجال التمويل البنكي، أن الجزائر تحصلت على نقطة 10/3.76 وهي أسوأ علامة تتحصل عليها، وفي مجال المحيط اقتصادي الكلي تحصلت على أعلى نقطة أي 10/8. بالنسبة لباقي المؤشرات كانت تحت المستوى المطلوب.

وفي الفترة الممتدة من 2007 إلى 2011 تعتبر أحسن فترة من تلك التي سبقت من 2002 إلى 2006، حيث كان هناك تحسن ملحوظ في مجالات مختلفة فانتقلت الجزائر من الرتبة 77 في الفترة 2002 – 2006 إلى الرتبة 73 في الفترة 2007 – 2011.

كانت الهيئة متشددة نوعا ما، على ان النظام السياسي في الجزائر هو الذي يساهم بصورة أو بأخرى في الحد من استقطاب رؤوس الاموال الأجنبية خارج المحروقات، لأن اقتصاد مثل هذا يبقى دائما مرتبطا بالمصروفات على حساب قطاعات أخرى ربما لو استثمرت جيدا لاستطاعت الجزائر أن تبني قاعدة اقتصادية صلبة[1]. وقد صنفت في المرتبة 47 من مجموع 82 دولة في مجال الاستثمارات الأجنبية المباشرة حيث استقطبت ما قيمته 4.7 مليار دولار، النصيب الأكبر منها كان في قطاع المحروقات دائما أي ما يمثل 0.31% من التدفقات المالية العالمية.

والاقتصاد الجزائري رغم ذلك قد خطى خطوة نوعية في مجال الاستثمار في السنوات الأخيرة، الذي سمح باستقبال رؤوس أموال أجنبية إلى جانب رؤوس الأموال العربية في عدة مجالات كالاتصالات، الصناعات الصيدلانية، الترقية العقارية. فالجزائر بحاجة إلى الموارد المالية مهما كان مصدرها، فأصبحت مجال اهتمام رجال الأعمال العرب والأجانب بشكل بالغ الأهمية. فلما أصبحت مصلحة البلاد هي الأساس، فلا داعي للقول أن الجزائر تفضل قدوم رؤوس الأموال العربية دون سواها، لا بد لها من البحث عن شركاء اقتصاديين من جميع جهات العالم. فرؤوس الأموال الأجنبية إلى جانب مساهمتها في تنمية اقتصاد البلد المستقبل لها فهي

---

[1] يشير التقرير إلى أن نسبة الاستثمار في الجزائر تصل إلى ما يقارب 10% من الناتج المحلي الخام ونصيب الفرد يصل إلى 138 دولار، تحتل الجزائر المرتبة 57 عالميا.

جريدة الخبر – الثلاثاء 2007/9/25 الموافق لـ 13 رمضان 1428 هـ العدد 5127 – ص- 5 "الجزائر لا تجذب المستثمرين الأجانب بسبب نظامها السياسي، فهي لم تجلب سوى 0.3% من الاستثمارات العالمية.

تجاب معها التكنولوجيا وتساعد على خلق مناصب شغل وامتصاص البطالة إضافة إلى إدماج هذا البلد في اقتصاد عالمي بالانفتاح على الأسواق العالمية[1].

دور رأس المال في منظور الإسلام: الإسلام بدوره حثنا على ضرورة استخدام الأموال وتداولها، و نهانا على تجميدها وإكتنازها ، يعود ذلك للأهمية التي يوليها ديننا الحنيف على ضرورة الإستثمار الذي يساهم بشكل أو بآخر في دفع عجلة التنمية .

إن تشغيل رأس المال وتحريكه من شأنه أن يحقق أرباحا، وهذه الأرباح تستدعي قيام وتنويع المشاريع الإستثمارية و مشاركة الكل، والهدف هو بلوغ غايات اقتصادية واجتماعية كالقضاء على البطالة بإمتصاص الأيدي العاملة وخروج عائلات كثيرة من بؤرة الفقر والحرمان، تنشيط حركة المال وإزدهار التجارة وتحقيق التنمية في جميع مجالاتها، وطبيعة الحال، حلل الإسلام إستثمار رؤوس الأموال وتداولها ضمن الطرق والأساليب المباحة والمشروعة، وحرم استغلالها ضمن الطرق الغير مشروعة و المحرمة[2].

وتعتبر هذه من بين الطرق المشروعة التي أقرها الإسلام في كيفية تحريك رؤوس الأموال وعدم تجميدها و ضرورة استثمارها بشكل منظم تكفل معها التوجيه السليم الذي يحقق التنمية داخل البلد الذي سوف تتحقق فيه الحياة الطيبة للمواطنين وتلاشي كل مظاهر الفقر (الجوع ،

---

(1) إثر زيارته العام الماضي إلى الجزائر في إطار الشراكة الاقتصادية الجزائرية الإيرانية، أبدى الرئيس الإيراني السيد محمود أحمدي نجاد تفاؤله من خلال ملتقى رجالا الأعمال الجزائري – الإيراني بالارتقاء بعلاقات تعاون بين البلدين إلى مستويات أعلى ودعا من خلال إشرافه على انطلاق ملتقى رجال الأعمال إلى وضع اليد في اليد للوصول إلى قمة العالم – التوقيع على اتفاقية لمنع الازدواج الضريبي لمستثمري البلدين – تفعيل التعاون بين البلدين. وتأسف في نفس الوقت على بقاء العالم العربي الإسلامي متخلفا في مجال تشكيل تكتل عربي إسلامي كفيل بمنافسة التكتلات الغربية الموجودة على الساحة الدولية وقال أنه عليه دراسة الأمر في إطار منظمة المؤتمر الإسلامي رغم إقراره أن العمل ليس بسيطا، سيكتنفه نوع من العقبات لا مفر منها لتحقيق الأهداف غيرأنه اقترح على رجال الأعمال لكلا البلدين بالمبادرة والبدء بالخطوة ولكن إذا بادرت إيران بالفكرة ربما ستلتحق دول عربية أخرى وتشارك في مبادرة الرئيس الإيراني. – جريدة المساء اليومية – الثلاثاء 3 رجب 1428 هـ - 2007/08/07 العدد 3171 – ص- 3.

(2) أمثلة لبعض الشركات التي اهتم بتنظيمها الإسلام و هي :

شركة المضاربة :وهي عقد يتم بين شخصين على أن يدفع أحد الطرفين للآخر ، رأس مال معين و على الطرف الآخر أن يتاجر فيه قصد تحقيق الربح،و اقتسام الأرباح يكون على حسب إتفاق الطرفين على ذلك ، وخير دليل على ذلك مضاربة الرسول صلى ا عليه وسلم لمال خديجة قبل البعثة .

شركة العنان : هذا النوع من المشاركة يكون في رأس المال المملوك لطرفي العقد ،يتاجران فيه دون أن يشترطا على كيفية إقتسام الأرباح بمعنى هما متساويان في التصرف، الربح و إقتسامه .

شركة المفاوضة : تتم بمشاركة إثنين أو أكثر شريطة المساواة في المال ،التصرف فيه و الدين الملقى على عاتقهم نتيجة المشاركة و في هذا النوع من الشركة تبرز فكرة الكفيل بحيث يكون كل شريك كفيل عن الآخر فيما يخص عمليات البيع و الشراء ،و لمزيد من التفصيل انظر في : رشيد حميران – مبادئ الإقتصاد و عوامل التنمية في الإسلام –دار هومة-2003 –ص ص– 141 -142- و مايليها.

البطالة) ويهدف الإسلام من وراء كل هذا إلى تحقيق العدالة والإستقرار والأمن والمساواة، ببروز مظاهر التكافل الإجتماعي ومحاربة كل أشكال الإحتكار والمصالح الخاصة فالكل سواسية كأسنان المشط.

1- **دور المصارف الإسلامية في تنشيط حركة رأس المال و دورها في الإستثمار:**

عموما تعمل البنوك على المشاركة في عمليات التمويل والمبادلات التجارية تحويل الأموال وعمليات الصرف، جذب الودائع وتعاملها بالربا، وإسهامها في رفع مستوى وحجم تمويل الإستثمارات وغيرها من العمليات التجارية الأخرى ذات الصلة .

ومن أهداف البنوك كذلك تجميع المدخرات وتوظيفها للصالح العام في المجتمعات خاصة تلك التي يزداد فيها النقد المتداول، تعمل هذه البنوك ليساهموا بذلك في تمويل التنمية، وقد يزداد الطلب على هذه الأخيرة كلما كانت أسعار الفائدة مغرية وخيالية ومرتفعة جدا .

لكن الشيء الذي تنفرد به البنوك الإسلامية، هو انعدام الأسلوب و النمط الربوي في تعاملها مع الغير، فهي تشجع الإدخار قصد بلوغ هدف معين وهو تحقيق التنمية للجميع وإسهامها في الحد من مشكلة التضخم و العناية أكثر بمجال إستثمار وتوظيف رؤوس الأموال بالنظر للفوائد التي تنجر عنه.

المطلب الثاني : اللوائح الصادرة عن هيئة الأمم المتحدة في مجال تشجيع الاستثمار الأجنبي

إن التنمية الإقتصادية ليست فقط مجموعة من المشروعات والبرامج، إنما هي أولا وقبل كل شيء إرادة سياسية ورغبة حقيقية في التغيير وفق خطط توضع وتسخر لها جميع الإمكانيات والموارد المالية والمادية والبشرية إلى جانب الموارد الخارجية[1] وهذا الذي يهمنا كل ما هو أجنبي خارجي، المال الأجنبي وكيفية توظيفه في بلد الغير، لأن اعتماد الدول النامية على الإستثمار الأجنبي في سبيل تحقيق التنمية المستدامة، فهو البديل عقب أزمة المديونية والآثار المترتبة عنها، وتوقف المؤسسات المالية الدولية المتخصصة عن تقديم القروض، والشروط التي

[1] أنظرفي: اسماعيل العربي هيئة الأمم المتحدة و التنمية الإقتصادية في البلدان المتطورة – دار الآفاق الجديدة – بيروت – الطبعة الأولى - 1972– ص 24-25.

وضعها صندوق النقد الدولي لإلزام الدول المدينة على إعادة الهيكلة والقيام بعمليات الخوصصة وإقامة أسواق رؤوس الأموال .

وفعلا اعتمدت غالبية الدول النامية ومنها الجزائر على سياسة التصحيح الإقتصادي والإصلاح الهيكلي الذي طالما فرضته سياسة صندوق النقد الدولي التي أشرنا إليها أعلاه ،إيمانا منها على إعتبار الإستثمار الأجنبي جاء لسد الثغرة .

تلعب هيئة الامم المتحدة دورا فعالا في تنشيط و تشجيع الاستثمار في الدول ،بالرغم من انها ليست منظمة اقتصادية ، فهي تعنى بنشر السلام في العالم الذي يعد من بين المهام المنوطة بها[1]. وعليه ارتأينا إدراج هذا العنوان من خلال هذا المطلب و تقسيمه إلى ثلاث فروع، في الاول نطرح دور هذه الهيئة في تشجيع الإستثمار في مناطق مختلفة من العالم خاصة النامية و الفقيرة منها، وفي الثاني كيفية توظيف رؤوس الأموال الأجنبية في المشاريع المنتجة في البلدان النامية، وفي الفرع

الثالث والأخير تقدير حجم الإستثمارات الأجنبية الوافدة إلى هذه البلدان و مدى تأثيرها على الاقتصاد الوطني .

الفرع الأول : دور هيئة الأمم المتحدة **في تطبيق سياسة البرامج التنموية.**

إن التعاون بين البلدان المتقدمة و النامية من بين السمات البارزة للفترة اللاحقة على الحرب العالمية الثانية، فالتاريخ الإقتصادي خير دليل على الأثر الذي خلفته هذه الحرب على العلاقات الإقتصادية الدولية، التي كانت على أساس استغلال الثروات الطبيعية الموجودة في المستعمرات التابعة لدول الحلفاء مع تفكير هذه الدول في تحقيق التنمية المستدامة وخروجها من قوقعة التهميش والحرمان .

لكن سرعان ما انقلبت موازين القوى السياسية في العالم، والتغيير الجديد في خريطة العالم السياسية والإقتصادية والإجتماعية، والفترة التي أعقبت الحرب أدت إلى إنشاء جهاز يعنى بمسائل التنمية في مختلف بلاد العالم خاصة الفقيرة منها وراحت من خلال الوكالات والمنظمات التابعة لها على تكريس مبدأ التعاون الدولي الإقتصادي في مجالات عدة كالزراعة ، الصناعة، التجارة ... ونتج عن هذا التعاون ارتفاع في حجم القروض المقدمة من طرف البنك الدولي

---

(1) Voir Mohamed Bedjaoui : Pour un nouvel ordre économique international, nouveaux défis du droit international, imprimerie des preses universitaires de France , VENDOM, 1979 et 1980 , UNESCO 1978, PP 201-202

والهيئات العاملة تحت مظلته من تزايد في ميزانية برنامج الأمم المتحدة للتنمية الإقتصادية الذي يهدف إلى تقديم المساعدات والمعونات للبلاد النامية من إنفاق على المشاريع الإستثمارية و غيرها [1].

1- دور هيئة الأمم المتحدة في تطبيق برامج التنمية :

تنص المادة 1 البند 3 من ميثاقها على أنه من بين أهداف الهيئة " تحقيق التعاون الدولي لحل المشاكل الدولية ذات الطابع الإقتصادي والإجتماعي والثقافي والإنساني "[2] .

إن اعتراف الجمعية العامة للأمم المتحدة بصفة رسمية سنة 1960 بمسؤولية البلدان الصناعية على تقديم المساعدة الإقتصادية للتنمية للدول النامية بقرار رقم 1022 (15) الذي ينص على ما يلي "تأمل في أن يزداد تدفق المساعدة الدولية ورؤوس الأموال زيادة محسوسة بحيث تبلغ في أسرع وقت ممكن نسبة تقرب من 1% من الدخل القومي المجمع في البلدان المتقدمة إقتصاديا". واعتبر هذا القرار بمثابة خطوة هامة نحو تحقيق التنمية في البلدان المتطورة، وتوالت بعده قرارات ذات الصلة تهدف إلى تعزيز المساعدات الخارجية لهذه البلدان.[3]

2-اللوائح الصادرة عن الأمم المتحدة في مجال تشجيع الإستثمار نحو البلدان النامية

تبنت الجمعية العامة للأمم المتحدة مجموعة من اللوائح المتعلقة بتشجيع الإستثمارات الأجنبية نحو الدول النامية، فراحت تدعو بذلك الدول المعنية بتهيئة المناخ الإستثماري الجذاب لقدوم المستثمرين إليها ولإستقطاب رؤوس الأموال التي تحتاجها في تنميتها الإقتصادية .

- اللائحة رقم 3202 الصادرة بتاريخ 1974/05/01 المتضمنة لبرنامج إقامة نظام اقتصادي دولي جديد،التي تدعو إلى تحفيز المستثمرين على تمويل المشاريع الإنمائية في الدول النامية بصورة خاصة المشاريع الإنتاجية الموجهة للتصدير على أن يتم ذلك في إطار قوانين و أنظمة الدول المستقبلة لهذه المشاريع .

- تشجيع الشركات المتعددة الجنسيات على الإستثمار وإعادة الإستثمار (الأرباح) في المناطق المتخلفة .

---

[1] اسماعيل العربي، هيئة الأمم المتحدة و التنمية الإقتصادية في البلدان المتطورة مرجع سابق.دكره .ص 8.

[2] نفس المرجع، ص- 30.

[3] نفس المرجع ، ص- 140-141

فالبرنامج الذي أعدته الأمم المتحدة، أخذ منعرجا إيجابيا في اتخاذه الإجراءات والترتيبات المتضمنة تمويل تنمية الدول المضيفة للإستثمارات الخارجية وعادة ما تكون هي الدول النامية .

- اللائحة 3362 الصادرة بتاريخ 1975/09/16 اختصت ببحث مسألة التنمية والتعاون الإقتصادي الدولي بمساعدة البنك الدولي للإنشاء والتعمير في وضع كيفيات جديدة وإبتكار تقنيات من أجل التمويل بواسطة رؤوس الأموال والإستعانة بالكفاءات والمهارات في التسيير التي يتوفر عليها القطاع الخاص.

وفي تصريح صادر عن مؤتمر منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية O.N.U.D.I المنعقد في ليما بتاريخ 1975/03/28، الذي تضمن موضوع تشجيع الإستثمارات الأجنبية الذي كان يهدف لوضع استراتيجية للتصنيع السريع في البلدان النامية، جاء المخطط المنبثق عن مؤتمر منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية في فصله 39 يدعو البلدان المتقدمة إلى تشجيع المؤسسات التابعة لها للإسهام في المشاريع الإستثمارية المدرجة ضمن مخططات التنمية في البلدان النامية التي يتم إنجازها في ظل القوانين المحلية السارية المفعول في تلك البلدان[(1)].

إذا كانت هيئة الأمم المتحدة منظمة عالمية من أولويات المهام التي تعني بها محاربة الفقر وأشكاله، تعمل على تشجيع التنمية الإقتصادية في الدول النامية عن طريق تعزيز حركة الإستثمارات الأجنبية وتدفق رؤوس الأموال من الدول المتقدمة نحو المناطق المتخلفة[(2)]. فوجودها عقب الحرب العالمية الثانية جاء للبحث في مسائل التنمية والعمل على تحقيقها في مختلف بلاد العالم بصفة عامة والفقيرة بصفة خاصة. وراحت من خلال الوكالات والمنظمات التابعة لها إلى تكريس مبدأ التعاون الدولي الإقتصادي في مختلف المجالات كالزراعة، الصناعة، التجارة ... وغيرها. إذ نتج عن هذا الأخير إرتفاع في حجم القروض المقدمة من طرف الجهات المتخصصة.

---

(1) Voir Mohamed bedjaoui pour un nouvel ordre économique international, opcit, pp 201 et 202

- انظر في : يوسفي محمد عن اتجاهات الإستثمار الدولي وأثرها على سياسة الإندماج الإقتصادي للدول النامية عن مجلة العلوم القانونية والإقتصادية والسياسية مرجع سبق ذكره ص 280 -281.

(2) انظر في : اسماعيل العربي ، هيئة الامم المتحدة والتنمية في البلدان المتطورة مرجع سابق ذكره –ص-226 هامش 1 : " قامت منظمة الأمم المتحدة ليكون في طليعة أغراضها تشجيع التعاون الدولي في حل المشاكل الإقتصادية العالمية ابتغاءا لتحقيق ما نصت عليه المادة 55 من ميثاقها للعمل إلى الوصول، إلى مستوى أعلى للمعيشة و توفير أسباب التشغيل الكاملة و تهيئة الظروف للتقدم الإجتماعي، وتعهد جميع الأعضاء بمقتضى المادة 2 بأن يتعاونوا فرادي و جماعات في تحقيق هذه الأغراض".

هكذا أصبح التعاون اليوم بين البلاد المتقدمة والنامية إحدى السمات البارزة للفترة اللاحقة على الحرب العالمية الثانية.

تطور الأمر مع مرور الوقت، وعلى إثر التغيرات المتزامنة التي عرفها القانون الإقتصادي الدولي، وبعد صدور قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة بتاريخ 1974/05/01 المتعلق بحقوق وواجبات الدول الإقتصادية، بدأت الأمور تأخذ طابع جديد، تمخض عنه فكرة معاملة الإستثمارات الأجنبية في الخارج وتنظيم مسألة انتقال رؤوس الأموال عبر الدول لإستثمارها لأغراض التنمية من خلال صدور القرارات الهادفة التي أسفرت عنها الجمعية في مجال تعزيز حركة المساعدات الدولية نحو الدول النامية. والملاحظ في العلاقات الاقتصادية الدولية اليوم أصبحت لا تأخذ شكل مساعدات فيما بين الدول العظمى لاسيما الولايات المتحدة الأمريكية وأوربا، حيث تغيرت إلى حد أن أطراف العلاقة أصبحت متوازنة ومتكافئة، توجهت الأنظار إلى الاهتمام بمساعدة الدول النامية، أي البحث عن طريق تنمية الجزء الفقير من العالم[1]. هذا هو الشكل الجديد للعلاقات الاقتصادية المعاصرة مع هذه الدول.

لكن الاهتمام بتنمية الدول المحتاجة لمثل تلك المساعات تبقى مسألة مبهمة إذا ما لاحظنا أشكال الفقر والحرمان والجوع والتهميش التي يعيشها العالم الفقير. تبقى فقط المناطق التي ازدهر فيها الاستثمار الأجنبي المباشر بصورة سريعة التي تزخر بالموارد الطبيعية والمواد الأولية التي تحتاجها الدول الصناعية في صناعتها.

ولكن هل تتم هذه المساعدات في إطار مبادئ الحقوق والواجبات الاقتصادية للدول؟

إن أهم المبادئ لميثاق الحقوق والواجبات الاقتصادية[2] المتمثلة في:

1) تتمتع الدول دون استثناء بحق سيادي مطلق ودائم على جميع الثروات الباطنية والطبيعية ومختلف أوجه النشاطات الاقتصادية الموجودة والمستقبلية، مع إمكانية التملك، الحيازة والاستعمال.
2) تتمتع الدول كذلك دون استثناء بحق سيادي في اختيار النشاط الاقتصادي السياسي، الاجتماعي والثقافي الأنسب لها وذلك طبقا لإرادة شعوبها بعيدا عن أية ضغوطات أجنبية مهما كانت.

---

[1] أنظر في: صليب بطرس – أجهزة الاقتصاد الدولي – دار الكتب والوثائق القومية - سنة 1975 – ص- 174.

[2] انظر في : محمد عبد الستار كامل نصر – دور القانون الدولي العام في النظام الاقتصادي العالمي الجديد – سنة 2007 – دار الفكر الجامعي – ص – 200.

3) كل دولة لها الحق في:

- استقبال الاستثمارات الأجنبية وتنظيمها طبقا للتشريع الوطني الساري المفعول على إقليمها، وفرض سلطاتها عليها في إطار القوانين الجارية ومع ما يتوافق وأهدافها التنموية.

هذا الحق السيادي الذي حددته المادة 2 من ميثاق حقوق وواجبات الدول الاقتصادية للدول، يقضي باستغلال واستعمال وامتلاك للثروات الموجودة في باطن الأرض وفوقها، لكن هل يتأثر هذا الحق السيادي بانتشار لنشاط الشركات الاستثمارية الأجنبية عند تواجدها على أقاليم الدول المستقبلة لها؟

حتى أن اهتمام الأمم المتحدة بهذه المسألة وتأكيدها للحق السيادي لكل دولة غير قابل للتصرف فيه ، جاء في الإعلان 1803 سنة 1962 " Le principe de souveraineté des Etats sur leurs ressources naturelles". حيث جاءت اللائحة الصادرة عن المجلس الاقتصادي والاجتماعي للأمم المتحدة تنص على ما يلي: "يشكل الشرط الجوهري لممارسة السيادة لكل دولة وأن تتم هذه الممارسة بكامل الحرية وبفعالية على كل ثرواتها الطبيعية"[1].

تضمنت نفس اللائحة، أنه في حالة قيام أية دولة بأي عمل مهما كان، ضد دولة أخرى يشكل لا محالة انتهاكا للمبادئ التي صادق عليها ميثاق الأمم المتحدة، وفي حالة استمرار هذا العمل غير المشروع المنافي لتلك المبادئ المذكورة أعلاه، يصبح تهديدا بالسلم والأمن الدوليين[2]. ودائما في إطار احترام مبدأ سيادة الدول على أراضيها وعدم التدخل في شؤونها الداخلية وعدم المساس بحريتها المطلقة على ثرواتها، صادقت الأمم المتحدة على نصوص تندد مثلا بنشاط الشركات الأجنبية التي تباشر بالاستثمار في بلدان مختلفة، منتهكة بذلك مبدأ السيادة الذي هو حق غير قابل للتصرف فيه[3].

وعليه يعد من قبيل الأعمال التي تمس بسيادة الدولة على جميع ثرواتها الطبيعية كل عمل يهدف إلى:

1) اتخاذ أي تدبير من شأنه أن يمنع البلد من استعمال حقه في استغلال واستعمال وتسويق الموارد والثروات الطبيعية بالشكل الذي يراه مناسبا يحقق به نسبة نمو مرتفعة.

---

(1) لائحة رقم 1737 (IV) بتاريخ 1973/05/04.

(2) تطرقت معاهدة بوغاتا لسنة 1948 للعلاقات الاقتصادية بين دول أمريكا اللاتينية، بمعنى حق الدول في اتخاذ جميع التدابير اللازمة لكي لا تكون الاستثمارات الأجنبية المباشرة وغير المباشرة كأداة للتدخل والمساس بسيادة البلد المستقبل لها.

(3) اللائحتين رقم 2131 و 2625 الصادرتين في حالة استمرار العمل غير المشروع مثلا من جانب الشركات المتعددة الجنسيات داخل البلد المستقبل لها يكون مناف للمبادئ المذكورة أعلاه يصبح يهدد بالسلم والأمن الدوليين.

2) التصرف في ثروات البلاد بصورة مفرطة وتعسفية، باعتبار أن البلدان النامية التي تتوفر على الثروات التي تساعدها في تحقيق نموها الاقتصادي إذا أحسنت استخدامها.

3) عدم استفادة البلاد المستقبل لنشاط الشركات الأجنبية من الأرباح المحققة على أراضيها وإسهامها في تنمية برامج إنتاجية. إذا كان هدف هذه الشركات بالدرجة الأولى هو تحقيق نسب عالية من الأرباح، فإن هدف البلاد المستقبل له هو كذلك الحصول على موارد مالية جديدة.

دور البنك الدولي للإنشاء والتعمير في عملية الإنماء بالدول النامية:[1]

إلى جانب المهمة المسندة إليه بمناسبة إنشاءه، يعمل على مساعدة رأس المال الدولي الخاص على توظيفه وانتشاره عبر مختلف بقاع العالم ومساهمته في تنمية اقتصاد الدول النامية بفضل الاستثمارات الأجنبية، من منطلق هذه الفكرة ارتأينا أن ننوه بأعمال البنك الثانوية بصفة موجزة. ودعما لهذه الفكرة، يقوم البنك الدولي للإنشاء والتعمير ما يلي:

1) يعمل كوسيط médiateur لتدفق رؤوس الأموال إلى الخارج.

2) توجيه الاستثمارات الأجنبية نحو مناطق أخرى من العالم التي تنعدم فيها البنى التحتية، من أجل الإسهام في تحقيق تنميتها الاقتصادية، كان يتوقع أن تكون الوظيفة الأساسية للبنك هي ضمان الاستثمارات الخاصة في المناطق التي تنعدم فيها أدنى شروط الاستثمار الأجنبي[2].

---

[1] يعرف اليوم بمجموعة البنك الدولي – تأسس في مؤتمر بريتون وردز" سنة 1944، أطلق عليه البعض اسم الشقيق المهمل لصندوق النقد الدولي، والذي تمثلت وظيفته في توفير الاعتمادات طويلة الأجل لاستثمارها في المشروعات الإنتاجية، غير أن شرط صلاحية القروض كانت مرتبطة بأن يكون طالب القروض عضوا في صندوق النقد الدولي، وعلى حد قول أحدهم ممن شاركوا في إنشاء البنك "كنا نريد في الأساس إرغام الدول على قبول المعايير التي وضعناها بشأن النقد كشرط للحصول على منافع البنك".

- أنظر في : سبل يير بيار – ترجمة أحمد فؤاد بليع- تقديم د. رمزي زكي- البنك الدولي - دراسة نقدية – الطبعة الأولى – 1994 – سينا للنشر – ص – 27.

- انظرفي: د. بسام الحجار – العلاقات الاقتصادية الدولية – الطبعة الأولى 1423 هـ. 2003م – مجد المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع – بيروت - لبنان – ص – 193.

- وراجع في: د. محمد عبد الستار كامل الناصر – دور القانون الدولي العام في النظام الاقتصادي العلمي الجديد مرجع سابق دكره ص 109 وما يليها.

وكذلك في: د. عادل المهدي – عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية – سنة 2004 – الطبعة الثانية – الدار المصرية اللبنانية – ص- 122 وما يليها.

وكذا في : صليب بطرس - أجهزة الاقتصاد الدولي مرجع سابق ذكره .

[2] انظرفي: د.رمزي زكي، البنك الدولي – دراسة نقدية – مرجع سابق دكره ص 28.

3) يمارس البنك سلطاته بالضغط على البلدان المقترضة لمنح الإعفاءات الضريبية للاستثمارات الأجنبية.

الفرع الثاني: الحاجة إلى الاستثمار الأجنبي.

تجد الدولة النامية عموما صعوبة أمام ندرة مواردها المالية في إقامة مشاريع اقتصادية، تلجأ إلى تهيئة الظروف لتشجيع الاستثمار الأجنبي الذي أصبح أداة فعالة لتحقيق المشاريع الاقتصادية، غير أن هذه الحركة تحتاج إلى عملية تنظيم وتوجيه[1] فتوضع السياسات المتبعة داخل البلد المستقبل للاستثمار، بدرجة قوة هذا الأخير على وضع إجراءات خاصة وحوافز مشجعة ومنح المزايا لجذب الاستثمارات الأجنبية وإزالة العوائق التي تحول دون تحقيق الهدف المرجو منها.

1) حاجة الدول النامية للاستثمارات الأجنبية: إن توجه الاستثمار أصبح يرسم في سياقه تطور موازين القوى القائمة بين الدول في إطار الاقتصاد العالي الجديد، والانفجار الكمي الهائل له في السنوات الأخيرة باعتباره طريقة أخرى للتمويل غير منتجة للدين. إن تشجيع الاستثمار الأجنبي من العديد من دول العالم أصبحت من بين الركائز الأساسية للسياسة الاقتصادية الخارجية في الوقت الذي تخلت فيه الدول النامية عن عمليات الاقتراض من البنوك.

2) ظهور الحاجة للرساميل الأجنبية: إذا كان الاستثمار يساهم في تنمية اقتصاد أي بلد في مقابل تحقيق ربح، لا وجود لتضارب المصالح بهذا المعنى، فإمكانية توسعه وانتشاره عرفت تطورا خلال الحربين العالميتين عندما اشتدت الحاجة للرساميل الخارجية.

إذا كان الاستثمار الأجنبي قد عرف ازدهارا في القرن الثامن عشر، حيث عرف بالعصر الذهبي، لكن سرعان ما تراجع خلال الحرب العالمية الأولى والآثار التي خلفتها الأزمة الاقتصادية في 1929، وبعدها الحرب العالمية الثانية والدمار التي خلفته ونفقات الحرب التي أنهكت أوربا ومناطق أخرى. من هنا ظهرت الحاجة إلى الموارد المالية الخارجية، فبرزت الرغبة في البحث خارج نطاق الأرض الوطنية عن موارد طبيعية كانت أم مالية.

فالفترة الممتدة من 1943 إلى 1964 التي تزايدت من خلالها الاستثمارات البترولية الأمريكية، فاعتبرت الولايات المتحدة الأمريكية مثالا واضحا لنمو الاستثمارات بالنظر للدور الهام الذي لعبته بعد الحرب العالمية الثانية. فقد زاد صافي استثمارات أمريكا الخارجية ما بين 1945 و 1955 بمعدل 16.1 مليون دولار من دين قدره 800 مليون دولار إلى رصيد قدره

---

[1] أنظرفي: اسماعيل العربي ، هيئة الامم المتحدة والتنمية الاقتصادية في البلدان المتطورة ، مرجع سابق دكره ص246.

15.3 مليون دولار. وفي نفس الفترة كان ميزان صادرات أمريكا من السلع والخدمات يساوي 58.8 مليون دولار،

وبلغت المنح بمقتضى المعونة الخارجية 42.3 مليون دولار، بل يمكن القول بأن نمو الاستثمار بمقدار 16.1 مليون دولار يقابل بالضبط الزيادة في ميزان الصادرات بمبلغ 16.5 مليون دولار.

وحسب قول الكاتب أن هذا المثال جيد للنمو عن طريق ميزان التجارة على أن هناك مبلغ 13 مليون دولار من دخل الاستثمارات الأجنبية المختلفة في ميزان الصادرات الأمريكية، وهذا ما يمكن القول معه بأن 13 مليون دولار من مبلغ 16.1 مليون دولار يمثل نمو الاستثمارات هو استثمار تراكمي أي أنه ليس جزء من صادرات أمريكا من السلع والخدمات[1].

إن التغيير الذي حصل في موازين التمويل الخارجي بعد الحربين العالميتين الأولى والثانية وتأثير ذلك على الاستثمار بوجه عام، حيث نتج عن ذلك أن احتلت الاستثمارات الخارجية العامة مكان الصدارة على حساب الاستثمارات الخاصة، حيث بلغ حجم قيمة الأولى في تلك الفترة أزيد من 34 مليار دولار، بينما لم يبلغ حجم الثانية في نفس الفترة سوى 8 ملايير[2]. وسبب الدمار الذي خلفته الحرب في معظم بلدان أوربا، برزت آنذاك الولايات المتحدة الأمريكية كقوة اقتصادية عظمى باعتبارها المصدر الوحيد للرساميل، متربعة بذلك على عرش النظام الرأسمالي[3]. بدأت بإعادة إعمار أوربا، حيث ساعدها هذا الوضع على أن تكون حليفا استراتيجيا لدول المنطقة، فسمحت العملية بامتصاص قسم كبير من رؤوس الأموال الأمريكية حتى وصلت إلى 22.72 مليار دولار بين 1946 و 1951 أي ما يعادل 63.3% من مجموع المساعدات الأمريكية[4].

فعلا إن مساعدة الولايات المتحدة الأمريكية لدول قارة أوربا الغربية لم تكن أبدا لغرض المساعدة وكفى، كما يرى ذلك بعض المفكرين والباحثين. وإنما جاءت كأداة للتصدي للزحف

---

(1) الأرقام التي تناولها الكاتب هي من بيانات وزارة التجارة – أنظر المرجع: جيل برتان – الاستثمار الدولي، مرجع سابق – ص- من 83 إلى 84.

(2) نفس المرجع –ص- 16 و 17.

(3) نفس المرجع ص 25

تركت الحرب العالمية الثانية في الاستثمار الدولي آثارا متشابهة تلك التي لوحظ أنها كانت قد حدثت إبان الحرب العالمية الأولى كانعدام الاستثمار، تراكم الديون ... إلا أن هذه الديون بلغت حدا مختلفا تماما عن ذي قبل. على هذا فقد ارتفعت التحويلات الأمريكية العمومية إلى 41 مليار دولار في عام 1941 إلى 1946.

(4) نفس المرجع، نفس الصفحة ص 25.

الشيوعي الذي بات يهدد المنطقة من جهة، وتعزيز الرأسمالية في المنطقة وكسب العديد من مناطق النفوذ من جهة ثانية. وخطة مارشال حسب البعض تعتبر وسيلة من وسائل المد الأمبريالي أي بسط وفرض النظام الرأسمالي في مناطق عديدة من هذا العالم الذي نعيش فيه، فالبقاء فيه للأقوى سياسيا، اقتصاديا واجتماعيا، أمنيا وعسكريا.

حتى أن القطاع العام الحكومي الأمريكي ساهم بدوره في بناء أوربا وأصبح كبديل للاستثمار الخاص بعد الحرب العالمية الثانية[1]. فكل أساليب توظيف الأموال كانت ممكنة ومسموحة نظرا للحاجة لهذه الموارد المالية، للوصول إلى الغاية المنشودة، يعتبر إسهام رأس المال العام في التمويل الخارجي خاصة في الدول التي فقدت جميع مواردها واستثماراتها إبان الحرب، نتيجة واضحة لدعم الرأسمالية كما أشرنا إليه من ناحية، ومن ناحية ثانية فسح الطريق أمام رأس المال الخاص. فالاستثمار الخاص والرأسمالية هما وجهان لعملة واحدة، فهو يحتل مكانة هامة في ظل النظام الاقتصادي الدولي.

قد يصعب أحيانا على البلدان النامية أن تختار بين الاستثمار الأجنبي العام أو الاستثمار الأجنبي الخاص، فما دام تحقيق المصلحة والهدف واحد ومشترك، خاصة وأن هذه الدول بأمس الحاجة لهذه الموارد الخارجية[2]، فاللجوء إلى أحدهم حتمي.

إن زيادة الموارد المالية والحاجة إلى جذب الاستثمارات الأجنبية، دعا الدول النامية إلى إتاحة الفرص وفتح الباب أمام رأس المال الأجنبي وتنويع استخداماته، لأنه بالقدر الذي تكون فيه الحاجة لتلك الموارد التي لن تتأتى اليوم إلا عن طريق الاستثمارات الأجنبية، بالقدر الذي تظهر فيه جاذبية المستثمر نحو البلد الذي يمنح فرص أكثر ومختلفة للاستثمار، لأن التنويع يعتبر مهم بالنسبة له. حتى البلد المستقبل له من شأنه أن يحقق وفرة وعائد أحسن، والدليل واضح إذا نظرنا

---

(1) مهما يكن من الأمر لا يمكن أن نجزم بأن الاستثمار العام قد أخذ مكان الاستثمار الخاص في توطيد العلاقات الاقتصادية الدولية فلكل منهما مجاله الخاص به.

(2) إذا أريد تحقيق معدل نمو اقتصادي مرض في الدول النامية لا بد من حصول زيادة ضخمة في معدل تدفق رؤوس الأموال الأجنبية وأن الاستثمار الأجنبي الخاص ينبغي أن يكون مكمل للاستثمارات العامة المختلفة – التقرير الذي أكده الأمين العام لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة – التنمية في دورته 45 – أنظر تقرير المجلس الاقتصادي الاجتماعي – ص – 13 – لسنة 1969.

- أنظر في نفس المرجع ص 12 – هامش 3 تقرير دراسات منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية أن انتقال رؤوس الأموال الصافية العامة والخاصة إلى الدول المتخلفة يجب أن يزيد بنسبة 8 على الأقل سنويا حتى يمكن أن تصل في سنة 1975 إلى الهدف مساهمة الدول المتقدمة بما يوازي 1% من إنتاتجها القومي الإجمالي في تنمية الدول الأقل تقدما.

إلى نشاط الشركات المتعددة الجنسيات واعتمادها على سياسة تنويع العمل، فهي بهذا قد حققت نجاحا لا مثيل له وفرض وجودها في السوق العالمية.[1]

فمن خلال تجربة بعض دول شرق آسيا مثل كوريا الجنوبية، سنغافورة، تايوان ودول أمريكا الجنوبية التي تمنح للشركات الاستثمارية إمكانية تملك المشروعات المنجزة بصورة كاملة، ربما يكون هذا هو برنامج هذه المناطق في تنمية اقتصادها باعتمادها على سياسة التكامل والاندماج في السوق العالمية.

1- دولة البرازيل: تعتمد البرازيل على سياسة تصنيعية قائمة على الصناعة والزراعة، يبرز دور الدولة جليا من خلال تعزيزها للدور الإيجابي الذي لعبته في بناء الاقتصاد البرازيلي القائم على القطاع العمومي بتكريس مبدأ تدخل الدولة في إقامة جهاز إنتاجي قوي خاضع لرقابتها، وتعمل على تشجيع الاستثمارات العمومية من جهة، وتهيئة الظروف كذلك للقطاع الخاص وبروز دوره إلى جانب القطاع العام في سبيل تحقيق التنمية. بالنسبة للاستثمارات الأجنبية، فالبرازيل تبنت هذه السياسة منذ 1964 بالخصوص تلك القادمة من الولايات المتحدة الأمريكية والموجهة إلى الصناعات التحويلية مثل السيارات ...

2- المكسيك: برز كذلك دور الدولة واضحا من خلال تشجيع القطاع العام في الأساس وتكوين قاعدة اقتصادية صلبة تعتمد من خلالها على الصناعة، رغم تحفظها بشأن الموارد الأجنبية في مجال التنمية إلا أنها منذ 1968 بدأت تنفتح على العالم الخارجي واستقبالها للاستثمارات من الولايات المتحدة الأمريكية بالدرجة الأولى، ألمانيا، اليابان، الموجهة إلى الصناعات التحويلية كالسيارات وغيرها.

3- كوريا الجنوبية: تدخل الدولة في بناء اقتصاد وطني قائم على المشاريع ذات الأهمية، إلى جانب إرساء قواعد الرقابة على القطاع المصرفي، تعتمد هي كذلك على سياسة التصنيع القائمة على قطاعي الصناعة والزراعة. لقد تلقت كوريا في مجال الاستثمارات الأجنبية مساعدات من الولايات المتحدة الأمريكية إلى جانب اليابان. ومع بداية الستينات عملت كوريا على تحرير سياستها إزاء الاستثمار الأجنبي.

---

[1] تمركز هذه الشركات في مناطق عديدة من العالم خاصة في بعض الدول حديثة التصنيع منها دول آسيا وأمريكا الجنوبية، فالسياسة التنموية التي اتبعتها هذه الدول للوصول إلى ما هي عليه اليوم، اعتمدت فيها على سياسة الانفتاح على العالم بصورة مطلقة – أنظر الجدول رقم 1-2-3 مقارنة لتجارب بعض الدول في تحرير سياستها إزاء التحولات الحاصلة في العالم اليوم.

4- هونكونغ: تختلف سياسة الدولة عن سبيقاتها باعتمادها على الخدمات (كالصناعات اليدوية، تجهيزات مكاتب وغيرها)، اتخذت سلسلة من الإجراءات لغرض جاب الاستثمارات الأجنبية. فمنذ سنة 1950 استفادت هونكونغ من المساعدات المالية القادمة من بريطانيا، وأمريكا وكذا اليابان.

5- تايوان: يظهر دور الدولة من خلال تكريس السياسة المالية للبلد كمراقبة الصرف والتضخم، وإقامة قاعدة صناعية دون إهمالها لقطاع الزراعة، فهي حتى سنة 1952 أي بعد الحرب العالمية الثانية استفادت تايوان من المساعدات الأمريكية، وحتى اليابان التي كانت في شكل شركات تجارية. بالرغم من كل شيء تمكنت تايوان من مواكبة العصر واندماجها في النظام الاقتصادي الدولي الجديد.

6- سنغافورة: هذه المنطقة لها خصوصيتها وتختلف نوعا ما عن الدول الأخرى، مشاركة الدولة في بناء اقتصادها على حساب الشركات الأجنبية التي تستثمر في المنطقة في مختلف أنواع الاستثمارات الممكنة والمتاحة، فهي بمثابة سوق عالمية للاستثمار والترويج للمنتجات والخدمات، حتى سنة 1965 استقطبت من الاستثمارات الأجنبية القادمة من كل من الولايات المتحدة الأمريكية، السوق الأوربية المشتركة، اليابان، الموجهة إلى القطاعات البترولية، الالكترونية، قطاع الآلات.

من كل ما سبق لاحظنا أن تدخل الدولة كان له رد فعل إيجابي على الاقتصاد المحلي من جهة، ودفع قوي لقدوم المستثمرين الأجانب من جهة ثانية. فإن نجاح أو فشل أية سياسة تنموية يعود إلى دور الدولة الأساسي في بسط نفوذها على النشاط الاقتصادي مثل بروز دورها كمراقب وقائد للقطاع العمومي ومساند للقطاع الخاص ومرحب بالاستثمار الأجنبي، كيفية الربط لتصبح هذه المعادلة صالحة لبناء اقتصاد وطني سليم.

وعليه إن انتعاش الاستثمار الأجنبي في هذه البلدان بالنظر للمزايا والحوافز والمكاسب التي يجنيها هناك، يكفي للدلالة هنا والتأكيد على أن النظام القانوني وطبيعته واستقراره، والسياسات المعتمدة للاندماج في النظام الاقتصادي العالمي الجديد مع الحفاظ على دور الدولة وتدخلها في بعض الأنشطة الاقتصادية الاستراتيجية، وقوة السوق المحلية وفرض وجودها عن طريق انتعاش الإنتاج المحلي وتسويقه وتوزيعه نحو الخارج. كل هذه العوامل ساعدت هذه البلدان (المصنعة حديثا) على التجاوب بصورة إيجابية مع المتغيرات الحاصلة في العالم اليوم. لكن السؤال الذي نريد طرحه هنا هو لماذا نجحت هذه البلدان في مواجهة التحديات وفرض كيانها واستيعابها لعدد هائل من المستثمرين الأجانب، خاصة الشركات الاستثمارية العملاقة فأين نصيب

الدول النامية الأخرى، خاصة الدول العربية والجزائر على حد سواء؟ الجواب على هذا السؤال قد يكون بأن الوقت والاستفادة من تجارب الآخرين كفيلين من أجل مواكبة ركب التقدم.

الفرع الثالث: التسهيلات والإعفاءات الممنوحة للاستثمار الأجنبي.

إن توسيع نطاق الاستثمارات الأجنبية الوافدة إلى الدول النامية وتعزيزها مرهون بمدى تقديم[1] التسهيلات والإعفاءات بأنواعها اللازمة للمستثمرين الأجانب، إلى جانب عوامل أخرى هادفة إلى جذب الاستثمار منها الاستقرار السياسي والقانوني، مناخ الاستثمار الأمثل وغيرها. خاصة وأنه يلاحظ اليوم من تجارب العديد من الدول النامية والعربية منها على التنافس الشديد فيما بينها لتشجيع الاستثمار الأجنبي من خلال تقديم الحوافز التي تظهر في شكل إعفاءات ضريبية، جمركية وتسهيل انتقال الأرباح إلى الخارج.

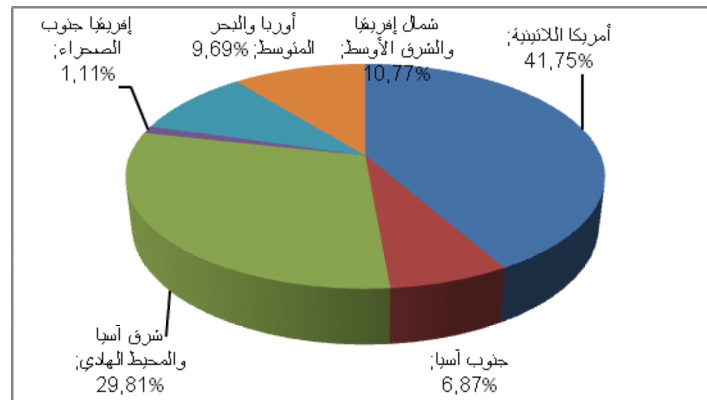
لقد عرفت حركة انتقال رؤوس الأموال إلى هذه المناطق تقدما معتبرا، إذا ما قورن مع السنوات الماضية، ولم تحظى الدول النامية إلا بالجزء القليل منها حتى أنه لم توزع بصفة منتظمة ومنصفة بينها، حيث تركز تدفق Flux الاستثمار الأجنبي المباشر ما بين 1991 و 1996 أساسا في الدول المتقدمة بنسبة 64%. وقدر حجم الاستثمارات الأجنبية الوافدة إلى هذه الدول النامية بنسبة 73% بين 1991 و 1995 والتي أستقطبتها 8 دول إفريقية منتجة للنفط هي: نيجيريا، مصر، أنغولا، تونس، ليبيا، الكاميرون، الجزائر، تبقى دول المغرب العربي وحدها تستقطب نحو 98% من الاستثمار الأجنبي الموجه إليها خاصة تونس، ليبيا والمغرب، كون المبادرة في هذه البلدان كانت أسبق مقارنة مع حجم الاستثمارات الأجنبية الوافدة إليها.

وفي الفترة الممتدة من 1981 إلى 1997 ارتفعت نسبة الاستثمار الأجنبي من 13% إلى 38% لمجموع التدفقات المالية للدول النامية، على إثر هذا أخذت هذه الدول تتسابق وتسارع في جذب المزيد من الاستثمارات إدراكا منها لما ستجلبه من موارد مالية، تكنولوجيا حديثة، إدارة متطورة وانفتاح على الأسواق، وذلك عن طريق[2] إصدارها لقوانين داخلية تتضمن حماية ومعاملة خاصة للاستثمارات الأجنبية، ففي نظر الكثيرين تعتبر هذه المناطق مواقع مغرية لقدوم المستثمرين الأجانب تدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة إلى البلدان النامية: الاتجاهات الاقليمية، 1980-1989.

---

[1] أنظر في – د- عادل المصري – عولمة النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية مرجع سابق ذكره ص 66.

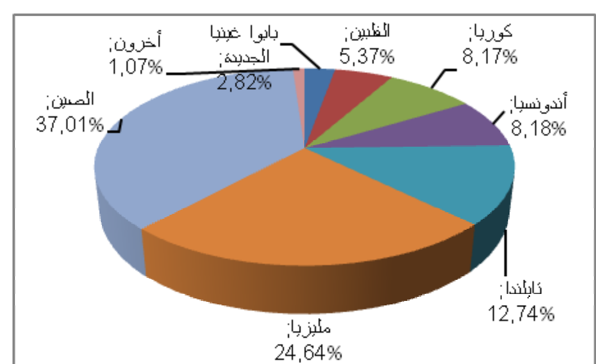
[2] أنظر في : د. هشام علي صادق ،الحماية الدولية لعمال الأجنبي دارالفكر الجامعي– سنة 2002 – ص- 201.

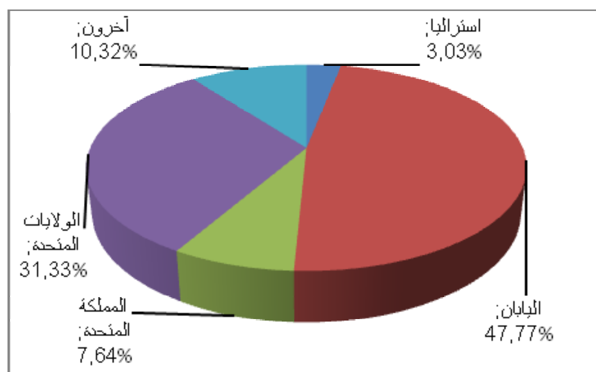


المصدر: صندوق النقد الدولي، إحصاءات موازين المدفوعات، أوت 1991

شرق آسيا والمحيط الهادي

الجهات الرئيسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصادر الرئيسية لتدفقات الاستثمارات المباشرة 1980-1989

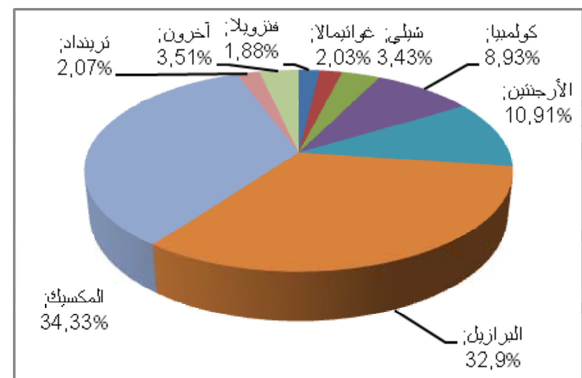


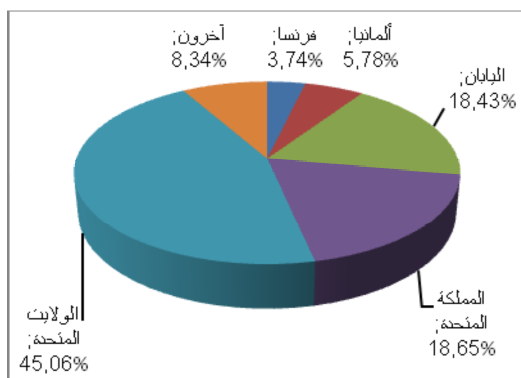


المصدر: صندوق النقد الدولي، إحصاءات موازين المدفوعات، أوت 1991

أمريكا اللاتينية والكاريبي

التوجهات الرئيسية لتدفقات الاستثمارات الأجنبية المباشرة المصادر الرئيسية لتدفقات الاستثمارات المباشرة 1980-1989





المصدر: صندوق النقد الدولي، إحصاءات موازين المدفوعات، أوت 1991

ملحوظة: تستمد الرسوم البيانية التي تستبعد التدفقات إلى المراكز المصرفية في الخارج.

المصدر: منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، أوت 1991

1- حصص تدفقات الاستثمار الأجنبي المستثمر من بلدان لجنة المساعدة الإنسانية الدولية بمنظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي

2- قدر التوزيع الإقليمي لعام 1989 بالنسبة للملكة المتحدة على أساس توزيع النسب المئوية لعام 1988

إليها بعد سياسة الانفراج التي أقدمتها والانفتاح عل العالم الخارجي ومواكبة الأحداث والتطورات الخارجية. وتغييرنظرتها إلى حد كبير اتجاه الاستثمارات الأجنبية. فالدول النامية بحاجة إلى الاستثمار الأجنبي أكثر من أي وقت مضى وتطبيقها لسياسات الإصلاح الاقتصادي والإسراع في تطبيق برامجه، والاتجاه نحو اقتصاد السوق أحسن دليل على ذلك.

1- أنواع الحوافز و التسهيلات وآثارها: فعلى مستوى التشريعات الوطنية المتعلقة بتنظيم وتوجيه وحماية الاستثمارات الأجنبية التي تظهر في شكل إعفاءات سواء كانت ضريبية وجمركية وفضلا عنى المزايا الممنوحة للمستثمر الأجنبي، تسعى الدول المستقبلة لاستثماره إلى الدخول في اتفاقيات وترتيبات ثنائية وجماعية في مجال تشجيع وحماية تدفق رؤوس الأموال الأجنبية لغرض استثمارها التي تعد كضمان يطمئن إليه المستثمر الذي أصبح يراعي حجم الاتفاقيات المبرمة في مجال ضمان الاستثمار مع البلد الذي يستثمر فيه.

أسفرت القوانين الداخلية للدول المستقبلة للاستثمار الأجنبي المشجعة له على جملة من الحوافز والتسهيلات المتمثلة فيما يلي:

1) رفع القيود على ملكية المشروعات الاستثمارية الأجنبية سواء كانت ملكية مطلقة أو نسبية يستدعي ذلك بالسماح للمستثمرين الأجانب من امتلاك الأراضي، العقارات، الملكية المشتركة ...

2) الإعفاء من الضرائب الجمركية لاسيما على الواردات من أصول رأس المال والمواد الخام وكل ما يدخل في عملية الإنتاج.

3) الإعفاء كلية أو تخفيض نسب الضرائب الجمركية على الصادرات.

4) الإعفاء من الضرائب على الأرباح المحققة لمدة قد تصل إلى 15 سنة تبدأ من سيران المشروع.

5) تخفيض الرسوم الخاصة باستخدام واستغلال المرافق الحيوية التي تساعد على تنفيذ المشروع الاستثماري.

6) تخفيض قيمة إيجار العقارات لمباشرة المشروعات المزمع تنفيذها.

7) الإعفاء من الضرائب على الدخل بالنسبة للعاملين الأجانب.

8) السماح بتحويل الأرباح إلى الخارج وفق نسب معينة تحدد إما في إطار قوانين الاستثمار أو اتخاذ حكومة البلد المضيف إجراء خاص بها.

9) تسهيل منح القروض للمستثمر من البنوك الوطنية مع تخفيض معدلات الفائدة.

10) تقديم كل المساعدات للمستثمرين الأجانب لمباشرة إجراء البحوث والدراسات ذات الصلة بالمشروع سواء لتنفيذه لأول مرة أو للتوسع فيه لاحقا.

11) الإعفاء من الخضوع للقوانين المتعلقة بالعمل السارية المفعول.

هذه مجمل الإعفاءات التي نصت عليها التشريعات الوطنية والتي يتم منحها وتقديمها بنسب متفاوتة تبعا للسياسة المتبعة في كل دولة، منها من وسعت من نطاق منح المزايا ومنها من ضيقت من نطاق هذه الحوافز. ربما يرجع السبب في ذلك إلى الإرادة السياسية للدول في قدرتها على التجاوب مع المتغيرات الحاصلة في العالم اليوم ودخولها في عولمة الاقتصاد الدولي الجديد والاتجاه نحو اقتصاد السوق الحرة.

عملا على سياسة الانفتاح التي انتهجتها العديد من الدول النامية التي تكفل معها معاملة جيدة للاستثمارات الأجنبية عن طريق قوانين استثمار مشجعة من حوافز ضريبية ومالية وجمركية مثلما أشير إليه آنفا، وتكفلها بضمان هذه الأخيرة وحمايتها من الأخطار غير التجارية ومن الممارسات داخل الإدارات الحكومية للدول المستقبلة لها.

لقد قطعت الدول النامية شوطا كبيرا في سبيل استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ومنحها لهذه المزايا والحوافز المختلفة للحفاظ على نسبة مشاركة رأس المال الأجنبي في تحريك عجلة التنمية وتحقيق النمو الاقتصادي، هذا إن دل على شيء إنما يدل على السياسات المعتمدة لدى بعض الدول التي نجحت فعلا في جذب الاستثمارات الأجنبية وتوفيرها للمناخ الاستثماري الأنسب والجذاب ومنها من لم توفق إلى حد في تحرير سياستها إزاء استقبال الاستثمارات الأجنبية[1].

2- تهيئة البيئة الاستثمارية.

إن ضرورة خلق مناخ مناسب وتهيئة الظروف الملائمة لتشجيع تدفق flux الاستثمارات الأجنبية، دعا الدول النامية إلى وضع قوانين محفزة وتنافسية أحيانا فيما بينها. فالرأسمالي الذي يغامر بأمواله في بيئة معينة يجب أن يكافئ استثماره بالربح، إن اقتران فكرة تهيئة البيئة الاستثمارية المثلى لقدوم المستثمر الأجنبي التي مفادها تحقيق المصالح للدول المصدرة لرؤوس الأموال والدول المستوردة له.

---

[1] مثلا مثل نصيب كل من الصين وهونكونغ وأمريكا اللاتينية والكاريبي منن تدفق الاستثمارات الأجنبية ما قيمته 153 مليار دولار أي بنسبة 24% من إجمالي الاستثمار العالمي لسنة 1999. جاء نصيب الدول المتقدمة في نفس السنة ما قيمته 637 مليار دولار أي 74% من إجمالي الاستثمار العالمي الذي وصل إلى 866 مليار دولار خلال نفس السنة. والدول النامية الأخرى لاسيما الدول العربية الأعضاء بجامعة الدول العربية التي مثل نصيبها ما قيمته 8.7 مليار دولار أي نسبة 1% من إجمالي الاستثمار العالمي وهي كانت ترتكز في مناطق معينة دون سواها كالسعودية 4.8 مليار دولار من أصل 8.7 أخذت حصة الأسد، مصر 1.5 مليار دولار والمغرب 847 مليار دولار. للمزيد من التفاصيل أنظر ي – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – مناخ الاستثمار في الدول العربية لعام 2000 – ص- 11.

- تعريف البيئة الاستثمارية: استقر تعريفها وفقا للأدبيات الاقتصادية المستقرة ووفقا لما ذهبت إليه المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على أنها "مجمل الأوضاع والظروف السياسية، الاقتصادية والاجتماعية والقانونية التي تؤثر بشكل أو بآخر على توجهات رأس المال" بمعنى انعكاس هذه الظروف إيجابا أو سلبا على الاستثمار الأجنبي(1).

وإقبال المستثمرين الأجانب أو عزوفهم عن استثمار أموالهم في الخارج يتماشى والظروف المحيطة بالمناخ السائد فيها، لأن التخوف من احتمال تعرض استثمارات هؤلاء للمخاطر غير التجارية المتمثلة في خطر نزع الملكية والمصادرة والتأميم، عدم تحويل العملة وخطر الحرب والاضطرابات المدنية، فرؤوس الأموال الأجنبية تبحث دائما على الاستثمار في المناطق التي تمتاز بثبات ووضوح واستقرار القوانين والأنظمة السارية المفعول والمشجعة على الاستثمار الأجنبي خاصة.

إن البيئة الاستثمارية تعبر إذا عن جملة من المعطيات التي تُكون المحيط الذي يتم فيه الاستثمار، وتأثير هذه المعطيات على الفرص المتاحة ومدى نجاحها، بالإضافة إلى وضعية وطبيعة الأسواق داخل هذه المناطق، ربما تكون غاية المستثمرين الأجانب من وراء توظيف أموالهم في الخارج لإنتاج السلع وتصنيعها بأقل تكلفة وتصريفها داخل أسواق عمل فقيرة. والملاحظ اليوم أن إنتاج السلع وتصنيفها يتم في الأسواق الناشئة في الدول حديثة التصنيع كبلدان آسيا وأمريكا اللاتينية وبعض دول إفريقيا(2). هذا هو سبيل استثمار رؤوس الأموال خارج أوطانها بتكاليف إنتاج منخفضة ونسبة أرباح عالية وسهولة تسويق المنتجات، دون أن ننسى الإمكانيات الأخرى التي تساهم في تحسين المحيط الاستثماري من البنى التحتية والهياكل القاعدية (الطرقات، الموانئ، المطارات وغيرها ...).

سرعان ما استدركت الدول النامية أوضاعها الداخلية، فسارعت إلى تغيير سياساتها الاقتصادية والسياسية، الاجتماعية التي كان يكتنفها الغموض واللااستقرار وعدم تماشيها مع

---

(1) أنظر في: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – الاستثمار الأجنبي المباشر بالدول العربية – المشكلة والحل – عن ندوة الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية – الحمامات – تونس من 24-25 مارس 1997 – ص- 177.

(2) أنظر في: ضياء محمد الموسوي – العولمة واقتصاد السوق الحرة – ديوان المطبوعات الجامعية – الطبعة -2- سنة 2005 – ص- 55-56. وكذلك في: يوسفي محمد – اتجاهات الاستثمار الدولي وآثارها على سياسة الاندماج الاقتصادي للبلدان المغاربية المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية مرجع سابق ذكره .

المقتضيات الجديدة التي يعيشها العالم ولما تقتضيه كذلك مستجدات التنمية[1] الاقتصادية على الساحة الدولية. إن تهيئة المناخ الاستثماري يستهدف جذب وقدوم المستثمرين الأجانب للاستثمار بأسلوب عمل قائم على استخدام المهارات العالية والقدرات التسويقية والتكنولوجية بشكل تدعم به حركية رأس المال وتنشيط حركية التنمية الاقتصادية.

هكذا أضحت معظم الدول النامية تسعى لزيادة تدفق رؤوس الأموال الأجنبية إليها للاستثمار فيها. ومن جملة العوامل التي ساعدتها في ذلك ما يلي:

1) التمتع بالاستقرار السياسي، وهو يعتبر أهم عامل مشجع على الاستثمار حسب رأي الكثيرين، لأن استقرار الأوضاع السياسية وثبات مؤسساتها الشرعية يشكل دفعا قويا لإقبال المستثمرين الأجانب.
2) الاستقرار الاقتصادي ومنه ثبات سعر صرف العملة المحلية.
3) حرية تحويل الأرباح إلى الخارج.
4) الترويج للاستثمار والفرص المتاحة في البلد المستقبل له و كيفية التعامل مع الجهات المكلفة بمنح التراخيص للمستثمرين الأجانب وكيفية الحصول عليها والإجراءات المتبعة في ذلك من خلال الأجهزة القائمة بالترويج والدعاية للاستثمار.
5) إمكانية تحقيق نسبة مرتفعة من الأرباح، فالمستثمر الأجنبي الذي يقدم أمواله لغرض استثمارها، ينتظر أن تحقق له عائدا مناسبا، لأن الذي يهمه بالدرجة الأولى هو التأكد من أن الاستثمار الذي يدخله في السوق يحقق له النتيجة التي يريدها مقدما أي الربح المستهدف.
6) وضوح وثبات قوانين الاستثمار، إن الإطار القانوني الخاص بكل دولة يتمثل في مجموعة من القوانين الخاصة التي تتضمن إجراءات تحفيزية لصالح المستثمر الأجنبي كالإعفاءات من الضرائب والرسوم الجمركية ...

---

[1] عرف مصطلح التنمية المستدامة بعد سنة 1972، قبل ذلك كان المصطلح المتداول التنيمة فقط، يوجد فرق بين النمو والتنمية، لأن التنمية ذات طابع نوعي كيفي (وصفي). أما النمو ذو طابع كمي، فالتنمية التي من خلالها تستهلك الموارد لتحقيق الرغبات مع الحفاظ على حق الأجيال القادمة من الانتفاع بهذه الموارد.

ظهرت تسمية التنمية المستدامة من خلال تقرير تقدم به في الدنمارك بمناسبة انعقاد مؤتمر ستوكهولم والذي من خلاله أرادوا إعطاء أو تبليغ للعالم سياسة اقتصادية في الوقت الذي كان فيه العالم منقسم إلى معسكرين شرقي وغربي، فلم يكن من الممكن توحيد وبلورة الفكرة، حيث وقعت بعد سنة 1972 عدة مشاكل منها أزمة البترول سنة 1973 وأزمة المديونية سنة 1980 بالمكسيك، وسنة 1985 ظهور ثقب الأوزون الذي غير التركيبة المناخية للأرض.

ففي سنة 2002 تم إلغاء ديون 44 دولة الأكثر فقرا، إن الدعامة الاقتصادية هي أن يتم القضاء على كل السلبيات في المجال الاقتصادي من بينها المديونية.

في مجملها تعتبر عوامل سياسية وقانونية، اقتصادية واجتماعيا، لأن رأس المال الأجنبي يبحث دائما على الاستثمار في المناطق التي تكون أكثر استقرارا سياسيا، أمنيا، تشريعيا، اقتصاديا واجتماعيا مع تحقيق نسبة عالية من الأرباح.

المبحث الثاني: دور التشريعات الوطنية على تشجيع الاستثمار الأجنبي المباشر.

نظرا لما أصبحت تكتسيه الاستثمارات الأجنبية من أهمية بالغة في دعم حركة النمو الاقتصادي في البلدان النامية، حرص المشرع الوطني على تضمين قوانين الاستثمار أحكاما تهدف إلى معاملة وحماية وتشجيع (إجراءات المعاملة والحماية القانونية) الاستثمارات الأجنبية. وسعيا منها للبحث عن فرص الاستثمار لجأت الدول النامية إلى وضع سياسات مختلفة لأشكال الحوافز الممنوحة لجذب الاستثمار الأجنبي الذي أصبح كمصدر للتمويل الخارجي بالنسبة لها. وحسب الإحصائيات التي قدمتها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار أن تدفق الاستثمارات الأجنبية في العالم خلال عام 1999 بلغ 827 مليار دولار، مسجلة بذلك زيادة تقدر بنسبة 25% عام 1998 [1]. وحسب تقرير المؤسسة أن هذه النسبة المسجلة لم يسبق لها مثيل.

ونحاول من خلال المطلب الموالي الإشارة إلى مناخ الاستثمار في الدول النامية الدي هو من أولويات الانشغالات التي يراعيها المستثمرون عند توظيف أموالهم في الخارج. وفي المطلب الثاني نعرج على الآثار التي يخلفها الاستثمار الأجنبي المباشر إيجابية كانت أم سلبية.

المطلب الأول: مناخ الاستثمار في الدول النامية.

إن استقرار القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي من الضمانات الأساسية التي حرص المشرع الوطني على تضمينها في مجال معاملة الاستثمارات[2]، حاولنا من خلال الفروع الثلاثة الآتية التطرق لمعاملة هذه الاستثمارات في ظل التشريعات الوطنية لكل من مصر في فرع أول، التتشريع السوري في فرع ثاني وأخيرا التشريع الجزائري في فرع ثالث.

---

[1] أنظر في: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – الحوائز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية مرجع سابق دكره ص 177.

[2] أنظر في: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – المرشد إلى إعداد تشريع الاستثمار – المبادئ العامة في تنظيم الاستثمار – الكويت – المؤسسة – دون تاريخ – ص- 20.

Voir aussi : Conférence des Nations unies sur le commerce et le developpement, rapport sur l'investissement dans le monde, année 2006, Nations unies, P40 et S.

الفرع الأول: التشريع المصري. إن الانفتاح المتزايد على الاستثمار الأجنبي المباشر لا دليل على أن الدول النامية والعربية على حد السواء وجدت فيه ما لم تجده في المصادر الأخرى للتمويل الخارجي، خاصة المنافع والامتيازات التي تصاحبه من تكنولوجيا وخبرة فنية وإدارة حديثة ...

تعتبر جمهورية مصر العربية من بين هذه الدول التي تبنت سياسة الانفتاح لتشجيع وتعزيز حركة انتقال رؤوس الأموال الأجنبية إليها، حرصا منها على مواكبة الأحداث والتغيرات الحاصلة في العالم اليوم، خاصة تدفقات الاستثمارات الأجنبية إلى هذه الدول والأهداف التي تجنيها مقارنة لحجم الضمانات والحوافز الممنوحة لها. فأولت مصر العناية والاهتمام بهذا الجانب من خلال التشريعات التي صدرت بشأن تشجيع تدفق الرساميل الأجنبية وتكريس العديد من التحفيزات والمزايا[1]. ضف إلى ذلك سلسلة القوانين التي لحقت سياسة الانفتاح التي باشرتها مصر. ففي عام 1973 تم الإعلان عن إعادة تنظيم عمليات الصرف وإنشاء المجلس الأعلى المكلف بالتجارة الخارجية والعلاقات الاقتصادية الخارجية لجمهورية مصر. وفي شهر أوت من نفس السنة تبني لائحة تتعلق بمجالات الاستثمارات الخاصة برأس المال الأجنبي بموجب القانون رقم 1971/65[2]، تم إنشاء سوق موازية لعمليات الصرف في سبتمبر 1973 الهدف منها هو جذب الاستثمارات العربية والأجنبية.

---

(1) من جملة القوانين التي صدرت بخصوص الاستثمار الأجنبي في جمهورية مصر العربية:

- القانون رقم 1971/25 المتعلق بشأن استثمار المال العربي والمناطق الحرة.
- القانون رقم 1974/43 المنظم لاستثمار المال العربي والأجنبي والمناطق الحرة، الذي تم تعديله بالقانون رقم 1977/32 الذي يهدف إلى عدم التمييز بين العاملين في شركات الاستثمار وشركات القطاع العام.
- القانون رقم 1981/159 الخاص بركات الأموال، شركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسؤولية المحدودة. يتعلق بتشجيع المستثمر المصري على إقامة شركات أموال بأنواعها السابقة.
- القانون رقم 1989/230 الذي ألغى قانون 1974/43.
- القانون رقم 1997/8 المتعلق بضمانات وحوافز الاستثمار.

(2) قانون رقم 65 بتاريخ 1971/12/23 المنشور في الجريدة الرسمية بتاريخ 1971/12/30 كان أول قانون صدر في مصر بعد حرب 1967 والذي لم يتضمن رأس المال الأجنبي المستثمر ممن غير مصادر عربية. هل يعني هذا أن رأس المال القادم من الخارج ويكون مملوكا لشخص يتمتع بجنسية أحد الأقطار العربية. وما هو السبيل إذاما حول رأس المال من دولة أجنبية وهو مملوك لشخص يتمتع بجنسية دولة عربية، قد يعتبر المال عربيا عندما يحوول أو يوظف في منطقة عربية. كيف ينتقل من بلد عربي ليستثمر في بلد عربي آخر، يتمتع بالمزايا والضمانات المقررة في التشريع الساري المفعول في البلد المستقبل له. هل العبرة بالشخص صاحب المال وهنا نأخذ بمعيار الجنسية. أم العبرة بالهدف من وراء استخدام رأس المال، وتكون ـمام مصلحة اثذقتصادية أي معيار اقتصادي لعنصر المال.

في هذا الإطار راجع المادة 1 من المرسوم التشريعي السوري رقم 348 لعام 1969 أين استعمل مصطلح "رؤوس أموال المغتربين ورعايا الدول العربية" ونص المادة 5 من القانون الأردني رقم 1967/1 الخاص بتشجيع الاستثمار حيث تستعمل عبارة "رأس المال، العربي والأجنبي"، كما نصت المادة 2 من نفس القانون على مفهوم رأس المال الأجنبي، وراجع كذلك قرار مجلس ثورة العراقي رقم 899، بتاريخ 1970/08/12 المتعلق بتشجيع الاستثمارات العربية خاصة استثمارات مواطني الخليج العربي ولم يأت القرار بتعريف لرأس المال العربي، أنظر. أحمد شرف الدين، طرق إزالة المعوقات القانونية للإستثمار (تشخيص الحالة المصرية)، مطبعة أبناء وهبة – حسان – رقم الإيداع بدار الكتب 2811 لسنة 1993 – ص- 79 هامش 24.

منذ 1967 تبنت مصر برنامج إصلاحي باشرت من خلاله إلى تحرير القطاع الخاص الذي ضيقت من نطاقه لسنوات طويلة إلى جانب تعزيز استثمار رؤوس الأموال العربية والأجنبية باعتمادها على سياسة الانفتاح الشامل[1].

الملاحظ أن مصر اتبعت سياسة تعدد القوانين المتعلقة بالاستثمار وجاء قانون رقم 1997/8 وألغى القانون رقم 1989/230 من خلال المادة 4 التي تنص على ما يلي: "مع عدم الإخلال بأحكام المادة السابقة، يلغي قانون الاستثمار الصادر بالقانون رقم 1989/230، عدا الفقرة الثالثة (3) من المادة 20 من القانون السالف الذكر ..."

على ما يبدو إن القانون الملغى لا يزال ساري المفعول من الناحية العملية ويظهر ذلك جليا من خلال نص المادة الأولى التي جاء فيها: "يطبق القانون رقم 1997/8 على الشركات والمشروعات والمنشآت التي يتم إنشاءها بعد دخول هذا القانون حيز التنفيذ"، أي بمعنى كل المنشآت والشركات التي تم إنشاءها في ظل أحكام القانون الملغى لا يمسها القانون الجديد. وتبقى خاضعة لأحكام القانون الذي أنشئت تحت مظلته.[2]

وعليه سوف نتطرق للضمانات والحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المقررة في القانون رقم 1989/230، ثم نعرج على القانون رقم 1997/8.

أولا: الضمانات والحوافز الممنوحة في ظل القانون رقم 89/230:

جاء هذا القانون ليلغي القانون رقم 43 لسنة 1974 المتعلق باستثمار رأس المال العربي والأجنبي والمناطق الحرة، من خلال المادة 28 منه التي تنص على"يلغي نظام استثمار المال العربي والأجنبي والمناطق الحرة الصادر بالقانون رقم 1974/43 ...". فجميع الحقوق المكتسبة في ظل القانون الملغى تبقى قائمة، حفاظا من المشرع المصري على العلاقة بين مصر والمستثمر وللثقة التي أولاها هذا الأخير في صرامة وجدية القوانين ولحسن سير واستمرار المعاملات الاقتصادية بمعنى الحفاظ على الاستقرار الاقتصادي.

---

[1] انظر أحمد شرف الدين، طرق إزالة المعوقات القانونية للإستثمار (تشخيص الحالة المصرية)، نفس المرجع – ص- 81.

[2] أنظر د. رضا عبد السلام – محددات الاستثمار الأجنبي في عصر العولمة دراسة مقارنة لتجارب كل من شرق وجنوب شرق آسيا وأمريكا اللاتينية مع التطبيق على مصر – جامعة المنصورة – كلية الحقوق – قسم الاقتصاد والمالية العامة – chef economic TIFC 1996 – سنة 2002 – ص- 186.

جاء القانون رقم 1989/230 بما يلي:

1- تنص المادة 6 منه على: "تتمتع المشروعات أيا كانت جنسية مالكيها أو محل إقامتهم بالضمانات والمزايا والإعفاءات المنصوص عليها في هذا القانون" بمعنى المعاملة العادلة بين المستثمر المصري والعربي في مجال الاستفادة من المزايا والضمانات.

2- إنشاء هيئة عامة تدعى الهيئة العامة للاستثمار[1].

3- تشجيع الاستثمارات التي تهدف إلى خدمة الاقتصاد الوطني.

استحدث المشرع المصري نظام المناطق الحرة داخل الأراضي المصرية وأحاطها بجملة من الامتيازات والحوافز الخاصة، لأن التعامل فيها يسري وفق نمط خاص بها، دون قيود جمركية، تعتبر هذه المناطق قبلة للدول الصناعية المتقدمة لتصريف وتسويق وتصدير المنتجات. فقد خصص المشرع بابا كاملا (الباب الثالث) لما يتمتع به من أهمية كبيرة في الاقتصاد الدولي الحديث والتسويق الدولي، ونظمها في المواد من 28 إلى 45.

وتنص المادة 28 على تقسيم المناطق الحرة إلى ثلاثة أقسام وهي:

1) المناطق الحرة العامة.
2) المناطق الحرة الخاصة.[2]
3) المناطق الحرة التي تشمل مدينة بأكملها.

أ- الامتيازات القانونية: وردت بعض الاستثناءات على أحكام قانون الشركات رقم 1981/159، فنصت المادة 20 منه على "لا تخضع المشروعات التي تنشأ طبقا لأحكام هذا القانون في شكل شركة المساهمة أو التوصية أو بالأسهم أو ذات المسؤولية المحدودة لأحكام المواد 17-18-19-41-77 البندين (1-4) والمواد 83، 92 من قانون الشركات المساهمة وشركات التوصية بالأسهم والشركات ذات المسؤولية المحدودة الصادر بالقانون رقم 1981/159".

وعليه فإن الاستثناءات المذكورة أعلاه، ترد على المشروعات الآتي ذكرها وهي:

1) الاستثناء الوارد على قواعد تأسيس الشركة.
2) الاستثناء على تحديد أعضاء مجلس الإدارة والإنابة في حالة التصويت.
3) الاستثناء على الأحكام الخاصة للمشاركة في إدارة الشركة.

---

[1] هيئة تابعة لوزير الاقتصاد والتجارة الخارجية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي، لديها هيكل تنظيمي خاص بها.

[2] أنظر د سوزي عدلي ناشر – ظاهرة التهريب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاد الدول النامية – ديوان المطبوعات لاالجامعية طبعة 1999 – ص- 197 وما يليها.

4) الاستثناء الوارد على الجمع بين وظيفتين في حالة أن يكون أحد أعضاء مجلس الإدارة منتدبا في أكثر من مجلس إدارة.

ب- الامتيازات الضرورية: تتمثل هذه الامتيازات في:

- **إطلاق حرية التسعير وتحديد هامش الربح**: تنص المادة 70 من الباب الثاني المتعلق بالضمانات على الاستثمارات على ما يلي:

- عدم خضوع منتجات المشروعات الاستثمارية المنجزة في مصر لقواعد التسعير الجبري وتحديد الأرباح، بمعنى منح الحرية المطلقة للمشروعات بخصوص تحديد أسعار المنتجات المزمع تسويقها وتحديدها لهامش الربح.

يعتبر هذا الحافز مغريا ومشجعا.

يا ترى هل الإفراط في منح الإعفاءات الضريبية من شأنه إلحاق الضرر بخزينة الدولة؟ بمعنى أن الدولة قد تفوت عنها بهذا العمل فرصة تحصيل موارد مالية إضافية؟.

إذا كانت هذه هي الضمانات التي جاء بها القانون رقم 1989/230، فما هي الضمانات المقررة في ظل القانون 1997/8 هل هي ضمانات جديدة أم أبقى على نفس الضمانات مع إدخال بعض الإضافات ؟.

ثانيا: الضمانات والإعفاءات الممنوحة في ظل القانون 1997/8:

تسري أحكام هذا القانون بالنسبة للمستقبل، ليس بأثر رجعي، فكل المنشآت والمشاريع المنجزة قبل صدوره تحتفظ بالحقوق التي اكتسبتها في ظل القانون الملغى. أما المشروعات التي تأتي بعد صدور القانون رقم 1997/8 الذي يطبق عليها. وحسب الكثيرين لم يلغ القانون القديم بصفة عملية بل تم إلغائه شكليا لأن العمل به مازال قائما، هل يعني هذا أن القانون الجديد لم يأت بالجديد، فالمزايا والضمانات المقررة في ظل قانون 1989/230 نفسها التي نص عليها قانون 1997/8.

لكن وكما أشرنا إليه آنفا، استحدث هذا القانون نظام المناطق الحرة الخاصة من خلال المادة 29 والتي تنص على "يكون تحويل أحد المشروعات المقامة داخل البلاد إلى منطقة حرة خاصة بموافقة الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة على ضوء الضوابط الآتية:

- أن يكون المشروع قائما بالفعل أي بدا العمل فعليا.
- أن لا تقل صادراته على نصف منتجاته.

- أن يستوفي الاشتراطات الخاصة بالمباني والأسواق والأمن التي تحددها لوائح ونظم إدارة المناطق الحرة" حفاظا على النشاط الاستثماري واستمراريته مع إسهامه في الاستقرار الاقتصادي لهذه المناطق التي تعمل وفق ضوابط خاصة.

جاءت المادة 32 تنص على الإعفاءات من الضرائب الجمركية والضريبية العامة.

أ- الإعفاءات الضريبية الواردة في القانون الجديد: في المواد من 11 إلى 16 جاءت الإعفاءات المقررة وفقا لهذا القانون كلية كما هو الشأن في الإعفاءات الممنوحة في المناطق الحرة، وتكون كذلك مؤقتة، منحها يكون لمدة معينة ثم تزول بانقضاء المدة المقررة لها قانونا.

وتنقسم الإعفاءات المقررة إلى:

ب- الإعفاءات الممنوحة لمدة 5 سنوات: نصت المادة 11 من هذا القانون عن الإعفاء عن الضريبة على أرباح المشروعات التجارية والصناعية، شركات الأموال، الضريبة على إيرادات رؤوس الأموال المنقولة، الضريبة على الدخل، لمدة 5 سنوات تسري في أول سنة مالية تلي بداية المشروع. يمكن أن تمدد بناء على قرار يصدره مجلس الوزراء باقتراح من مجلس إدارة الهيئة دون أن تتجاوز 5 سنوات أخرى كلما اقتضت الضرورة ذلك واعتبارا للصالح العام للبلد أي مدى إسهام المشروع في دفع حركة النمو الاقتصادي.

بالنسبة للإعفاء من الضريبة على الدخل، اشترط المشرع صراحة على عدم خضوع هذا الدخل لضريبة مماثلة في دولة المستثمر الأجنبي أو أي بلد آخر.[1]

ج- الإعفاء لمدة 10 سنوات: إذا كان الأصل أن تمنح مدة 5 سنوات المنصوص عليها في المادة 11، الاستثناء يكمن في تمديدها إلى 5 سنوات أخرى كلما دعت المصلحة العامة للبلد إلى ذلك.

يجوز تمديد مدة الإعفاء للمشروعات لمدة سنتين في حالة ما إذا تجاوزت نسبة 63% من الآلات والمعدات والتجهيزات بغض النظر عن المال المستثمر في الأراضي والمباني، إعفاء رؤوس الأموال مهما كان نوعها من ضريبة الدمغة النسبية ابتداء من تاريخ استحقاق الرسم قانونا.[2]

د- الإعفاء لمدة 15 سنة: نصت المادة 12 من هذا القانون على الإعفاء الوارد على المشروعات المعدة لأغراض سكنية. يهدف المشرع من وراء ذلك إلى تشجيع الاستثمار في مجال البناء والتسديد الموجه خصيصا للإيجار ولحل أزمة السكن لتصل إلى 20 سنة بقرار من مجلس

---

[1] أنظر د سوزي عدلي ناشر – ظاهرة التهريب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاد الدول النامية نفس المرجع ص 199.

[2] نفس المرجع – ص- 201.

الوزراء بناء على اقتراح مجلس إدارة الهيئة، جاءت المادة 14 تنص على الإعفاء من رسوم الدمغة التوثيق والشهر.

إن الأنشطة التي تستفيد من الإعفاءات تتمثل في:

- استصلاح واستزراع الأراضي البور والصحراوية.
- قطاعات الصناعة، السياحة، الإسكان والتعمير. لكن كلما تطلبت المصلحة العامة إضافة مجالات أخرى للنفع العام وبناء على اقتراح مجلس إدارة الهيئة، يصدر مجلس الوزراء قراره في هذا الإطار مثل أنشطة اقتصادية تستدعي إدخال بعض التقنيات الحديثة.

إذا كانت الإصلاحات الاقتصادية أهم عامل لجذب الاستثمارات الأجنبية فالسبيل الذي انتهجته البلدان النامية، التحرير والانفتاح الاقتصادي مع منح فرصة للقطاع الخاص ومشاركته في عملية التنمية، وتمويل المشاريع.

إن سياسة الانفتاح هذه يجب أن تصحبها سياسة مؤسساتية تعمل على تشجيع ودعم الاستثمارات، فالقوانين والتشريعات التي صدرت في العديد من البلدان النامية والعربية لدليل على عزم هذه الأخيرة على خلق جو مشجع ومحفز وجذاب. جميع العوامل متداخلة مع بعضها البعض ولا يمكن فصل واحد عن الآخر، مثل الأنظمة البنكية والمصارف، الصرف والتحويل، التأمين وغيرها ...

وعليه نجد المشرع المصري على غرار الدول العربية والنامية التي سارت على نفس الدرب، قام بإصدار قانون خاص بالاستثمار رقم 1997/8، الذي من خلاله كرس نظام الحوافز والضمانات. رغم ذلك نلاحظ أن نصيب الدول النامية والعربية من الاستثمارات التي شهدتها بلدان قارة آسيا وأمريكا اللاتينية ضعيف ، فالصين التي تعتبر ثاني أكبر دولة في العالم جذبا للاستثمار الأجنبي المباشر بعد الولايات المتحدة الأمريكية حتى سنة 1999. تقوم الصين بتطبيق 6 أنواع من الضرائب على الشركات الأجنبية.

1) ضريبة على الأرباح التجارية، حيث تطبق على كل من المشروعات المحلية والأجنبية مع تفضيل الشركات الأجنبية في المعاملة.
2) ضريبة الشركة وهي 30%.
3) ضرائب محلية تصل إلى 3%.

وبالنسبة لسنغافورة التي تمكنت هي الأخرى من جذب 10 مليون دولار سنويا في الفترة 1995 إلى 1998،[1] ولا يعود سبب استقطاب هذا الكم الهائل من التدفقات الأجنبية إلى انخفاض الضرائب على الشركات بنسبة 26% فحسب ، وإنما السبب الحقيقي هو الأداء الاقتصادي الجيد، الموقع الجغرافي المتميز، الاستقرار السياسي والاقتصادي، وضوح وثبات الأنظمة الضريبية واليد العاملة الرخيصة.

أما الصين (العملاق النائم) سبب تدفق الاستثمارات الأجنبية إليه رغم تعدد وتداخل القوانين والأنظمة الضريبية، لأنها تتوفر على أكبر سوق استهلاكي في العالم، حيث يبلغ سكانها أكثر من 1.5 مليار نسمة[2] .

الفرع الثاني: التشريع السوري.

اعترفت سوريا بأهمية الاستثمارات الأجنبية والعربية القادمة من دول عربية شقيقة أو من دولة أجنبية وإسهامها في مشاريعها التنموية، قبل ذلك كانت تتحفظ بشأن رؤوس الأموال الأجنبية.

ففي الفترة الممتدة من 1964 الى 1968التي سادت فيها اتجاهات سوريا الداعية إلى ضرورة الوحدة الاقتصادية العربية، والدعوة إلى إقامة سوق عربية مشتركة، حرية العمل وانتقال رؤوس الأموال العربية وأموال المغتربين العرب في إنتاج وإشراك العام أي كشريك مع الدولة. على إثر ذلك صدر المرسوم التشريعي الخاص بتشجيع استثمارات المغتربين ورعايا الأقطار العربية[3].

وعلى غرار التشريعات العربية في مجال تشجيع الاستثمار، أصدر المشرع السوري عدة قوانين منظمة للاستثمار.

---

[1] نفس المرجع – ص- 310.

[2] نفس المرجع – ص- 312.

[3] هو المرسوم التشريعي رقم 348 المؤرخ في 1969/12/30 والقرار رقم 265 بتاريخ 1970/06/10 بشأن الاستثمار أموال المغتربين ورعايا الأقطار العربية في مشاريع التنمية الاقتصادية في سوريا ةتتضمن 11 مادة، والمرسوم رقم 779 بتاريخ 1970/4/1 الذي يسمح بموجبه للأجانب والسوريين بفتح حسابات بالعملات الأجنبية لدى المصارف السورية – أنظر في ذلك: المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم – معهد البحوث والدراسات العربية – دراسات حول ضمانات الاستثمار في قوانين البلاد العربية – القاهرة – سنة 1978 – ص- 500-501.

تنص المادة 3 في فقرة 1 من المرسوم التشريعي السوري الصادر سنة 1969 على أنه: "لا يجوز نزع الملكية والاستيلاء عليها إلا بموجب قانون يصدر في هذا الشأن ولقاء تعويض عادل وفوري".

بالرغم من اختلاف السياسات المنتهجة والاستراتيجيات المعتمدة من العديد من الدول النامية والعربية إزاء الاستثمارات الأجنبية، فالهدف دون شك واحد هو تحقيق المصلحة الوطنية والتنمية المستدامة ودور القطاع الخاص فيها، دون تهميش دور القطاع العام. بالنسبة للدول ذات التوجيه الاشتراكي التي كان لديها نوع من التشدد اتجاه الأجانب، بالرغم من أن الدول التي سنت قوانين مختلفة تتعلق بالاستثمار الأجنبي إلا أنها فرضت قيودا على قطاعات حيوية ذات وزن على الاقتصاد الوطني.

أما الدول ذات الاتجاه الليبرالي، لم نلاحظ عليها ظاهرة التشدد والتحفظ بشأن تعزيز حركة رأس المال الأجنبي الساعي إلى الاستثمار خارج أوطانه وفي المناطق التي توفر له الأمان، الضمان والحماية، مثل تونس التي أصدرت قانون للاستثمار منذ عام 1957 الذي يطبق على جميع الاستثمارات المنجزة داخل التراب التونسي دون استثناء ودون النظر إلى جنسية مالكيها، ويستوي الأمر على المغرب والأردن.

كانت كل من مصر وسوريا اللتان خضعتا لضغوطات خارجية ومحلية، وفي إطار المعونات المقدمة من طرف بلدان الخليج منذ سنة 1969 لأجل انتهاج سياسة الانفتاح على رؤوس الأموال العربية والأجنبية.

وأمام تلك الضغوطات رضخت الدولتان لأمر الواقع وغيرت سياستها إزاء الاستثمار الأجنبي، حيث انتقلت مصر من فترة كان فيهان فيها القطاع العام هو القائد في توجيه السياسة الاقتصادية للبلاد، إلى القطاع الخاص وإبراز دوره الإيجابي في عهد السوق الحرة وهذا ما أسمته سياسة الانفتاح الشامل[1].

بينما سوريا عبر مراحل التحولات التي شهدتها منذ بداية الستينات، التي أضفت فيها على التقليل من أهمية القطاع الخاص على حساب القطاع العام المسيطر والقائد للاقتصاد الوطني، وبالخصوص فترة 1970 و 1973، والآثار التي خلفتها الحرب مع إسرائيل في أكتوبر 1973، حتى أن الدفع الجديد الذي أعطى للاقتصاد السوري جاء بخطى بطيئة جدا.

---

[1] انظر في: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – الحوافز الممنوحة للاستثمار الاجنبي المباشر في الدول النامية، مرجع سابق – ص- 85.

منذ 1970 تم إنجاز بعض الاستثمارات مقارنة بالفترة التي سبقتها التي لم تعط ثمارها بالشكل المطلوب.

ونجحت الدول العربية في توفير فرص الاستثمار التي سارت في طريق الاقتصاد الحر، والأمثلة عديدة كالسعودية، عمان، الكويت، وهي عموما دول مجلس التعاون الخليجي. وهناك بلدان عربية أخرى استعملت أساليب جذب الاستثمار عن طريق سنها لقوانين محفزة ومشجعة لرأس المال العربي، وتدفقت[1] إليها استثمارات أجنبية ضخمة مقارنة بغيرها من البلدان التي لم تستقطب إلا القليل منها أو تكاد تكون منعدمة أحيانا. أما سوريا ورغم المحاولات والمجهودات التي بذلتها للتجاوب مع مقتضيات العصر إلا أن محاولاتها كانت بطيئة مقارنة بمصر. ما السبب في ذلك يا ترى؟ هل يعود سبب ذلك أن سوريا لم تنجح في إعطاء دفع قوي لمسايرة الأوضاع الجديدة رغم تأكيد رغبتها في منح دور هام للقطاع الخاص في تنمية الاقتصاد السوري وإعادة هيكلته؟.

كيف يرى المستثمر العربي فرص الاستثمار في سوريا؟ المستثمر يضع دائما في الاعتبار قبل مباشرة استثمار أمواله في بلد عربي ما يلي:

1) استقرار وثبات القوانين السارية المفعول بالبلد المستقبل له.
2) الاهتمام بالقوانين ذات الصلة بالاستثمار مثل قوانين التجارة، العمل، قطاع التأمين والبنوك والمصارف، حرية التحويل ...
3) كيفية التعامل مع الإدارة لأجل تبسيط وتسهيل إجراءات بدء الاستثمار.

فالمستثمر الذي يخاطر بأمواله ويدخل إلى بلد عربي، تكون له تجربة ناجحة في الدول العربية الأخرى ويريد تطوير تجربته في الميدان في بلد عربي شقيق، فهو يعتبر أن الاستثمار في سوريا قد يكون له عائد مرتفع بالرغم من أنه محفوف بالمخاطر.

1- دور سوريا في إعطاء دفع قوي للاستثمار الأجنبي:

رغبة منها في دعم الاستثمار، قام الرئيس السوري شخصيا بوضع فرق عمل، التي قامت بزيارات مختلفة إلى الدول العربية والأجنبية بهدف الترويج لفرص الاستثمار المتاحة بسوريا.

- إصدار لقوانين خاصة لتشجيع الاستثمار وتعديل بعض القوانين القديمة، هناك مؤشرات أكدت على تحسن الأوضاع الاقتصادية في سوريا ومنها:

---

[1] مصر، تونس، المغرب.

- دخول سوريا في مفاوضات مع دول الاتحاد الأوربي EEC واليابان.
- سداد فوائد القروض المتأخرة وإعادة جدولتها.
- السماح للبنوك الأجنبية للعمل في سوريا من خلال المشاركة مع بنوك القطاع العام وشركات التأمين.
- التعاون الإيجابي مع البنك الدولي.

فيما يتعلق بالقوانين التي صدرت مؤخرا في سوريا، والإصلاحات الجارية تؤكد بالضرورة على رغبتها في تغيير توجهها الاقتصادي والسياسي، والأنظار كلها موجهة نحو اقتصاد السوق وتعزيز دور القطاع الخاص.

- القانون رقم 2001/28 بشأن السماح بتأسيس بنوك تجارية.
- تعديل القانون رقم 1991/10 المتعلق بالاستثمار.
- قانون رقم 2001/29 المتعلق بالقطاع المصرفي.

رغم ذلك تبقى سوريا بحاجة للمزيد من القوانين ذات الصلة مثل قانون يتعلق بالخوصصة، التجارة الخارجية السورية، المصارف والبنوك، قوانين العمل، قانون التأمينات ...

تجسدت سياسة الجمهورية العربية السورية على الانفتاح على الاستثمارات الأجنبية والعربية من خلال المرسوم التشريعي رقم 387 المؤرخ في 1969/12/30.[1] تمنح معاملة تفضيلية في ظل هذا القانون لأصحاب رؤوس الأموال العربية المستثمرة في سوريا. حيث تنص المادة الأولى منه على ما يلي: "تطبق على استثمار المغتربين ورعايا الدول العربية المستثمرة في مشاريع التنمية الاقتصادية أو الموظفة في المصارف السورية لأجل لا يقل عن 3 أشهر.
إن الضمانات والامتيازات الممنوحة والمنصوص عليها في هذا المرسوم التشريعي سواء أكان هؤلاء المغتربين أو الرعايا محتفظين بجنسيتهم الأصلية أم حاصلين على جنسية البلاد المهجر وسواء أكانوا مقيمين في القطر العربي أو غير مقيمين فيه".

2- أنواع الاستثمارات المسموح بها: هي قطاعات النقل، السياحة، السكن والصحة باستثناء الثروات الطبيعية والصناعات التي قد تنافس الصناعات المحلية[2].

---

[1] تنص المادة 1 الفقرة (ح) من المرسوم على المشروعات المتعلقة بالتنمية الاقتصادية وهي "مشروعات النقل أو السياحة أو الإنشاءات العقارية أو الصحة وسائر الاستثمارات الأخرى التي تقرها اللجنة الاقتصادية ضمن الخطة العامة للدولة ..."

[2] أنظر في المادة الثالثة من القرار رقم 265 المؤرخ في 1970/07/10 حول استثمار أموال المغتربين ورعايا الأقطار العربية في مشاريع التنمية الاقتصادية في سوريا في كتاب المنطقة العربية للتربية والثقافة والعلوم – معهد البحوث والدراسات العربية – دراسات حول ضمانات الاستثمار في قوانين البلاد العربية – ص- 499.

- ضمان حرية تحويل الودائع إلى عملات أجنبية بحلول أجل تحويلها.
- إمكانية الحصول على حقوق عينية في حدود ما يقرره ويمنحه القانون ومع إمكانية تحويل أموالهم إلى الخارج بنسبة الفوائد المقررة.

هل الضمانات والمزايا المنوحة في ظل هذه القوانين لاسيما القانون رقم 91/10 كافية لتذليل والقضاء على العراقيل والصعوبات في وجه رؤوس الأموال العربية؟

إذا كانت السياسة المنتهجة في مصر وسوريا منذ بداية مراحلها الأولى، التي تشير اليوم إلى أن مصر قفزت قفزة نوعية قوية من اقتصاد موجه إلى اقتصاد مفتوح على العالم الخارجي وحققت على إثره نجاحات على كل الأصعدة، وأصبحت مصر الشريك الاقتصادي والسياسي للعديد من كبريات الدول المصنعة خاصة الولايات المتحدة الأمريكية والاتحاد الأوربي، وسياستها المقدمة إزاء الاستثمارات الأجنبية. بينما بقيت سوريا مقارنة بمصر بعيدة كل البعد عن الطموحات والرغبة في مسايرة الأوضاع الجديدة في الاقتصاد الدولي اليوم. فما السبب في ذلك؟

3- المزايا والإعفاءات الممنوحة في ظل القانون 1991/10:[(1)] أتى بجملة من المزايا والإعفاءات بين توحيده للقوانين والأنظمة المتعلقة بتشجيع الاستثمار، والتي أدخل عليها بعض التعديلات وطورها وفق التوجهات الجديدة الحاصلة في العالم وبغية بناء اقتصاد وطني قوي وفعال. نظم المشرع الضمانات الممنوحة للاستثمار العربي والأجنبي في المواد من 13 إلى 18.

الفرع الثالث: التشريع الجزائري.

لفهم اقتصاد بلد ما وفهم تطوره والسياسات التي يرتكز عليها في تحقيق التنمية يجب بحث ماضيه وحاضره، وعليه يبدو تحليل وطرح المشكل الاقتصادي للجزائر ما قبل الاستقلال شرط أساسي لفهم استراتيجية التنمية ومختلف السياسات المتبعة بعد الاستقلال. وعليه تظهر جدوى طرح هذا السؤال: كيف تكون الاقتصاد الجزائري الحديث وما هي التحولات التي شهدتها التشكيلة الاقتصادية والاجتماعي التي ارتبطت بهذا النمو؟ والإجابة عليه قبل الوصول للمرحلة الراهنة التي تعيشها في ظل العولمة والمتغيرات الحاصلة.

---

(1) أنظر في: مجلة الرائد – مجلة فصلية تعني بشؤون التأمين وإعادة التأمين – تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين – دمشق – السنة 8 – العدد 3 – سنة 1991 – ص- 499.

لقد تزامن احتلال فرنسا للجزائر مع تطور الرأسمالية العالمية في شكل رأسمالية التكتلات ذات الاتجاه الاحتكاري الذي عرف حجم العلاقات الاقتصادية الدولية آنذاك توسعا كبيرا من خلال تنقل السلع والخدمات بين مختلف القارات، خاصة مع النمو الكبير للإنتاج العالمي وظهور القوى الاستعمارية المهيمنة كبريطانيا وفرنسا، الذي زادت معه حاجيات هذه الدول للمواد الأولية التي تدخل في عملية الإنتاج الغذائي والصناعي. وعليه قامت هذه الدول مستعملة لعوامل غير اقتصادية لاستعمار هذه الدول كتوظيف الدين والعمل على الترويج له ونشر الثقافة وادعاء نشر التمدن.. هذه العوامل التي استخدمت كلها كعنصر هام لإقناع الشعوب الأوربية وتحفيز أصحاب رؤوس الأموال والمستثمرين الخواص وإقناعهم بمجالات وفرص الاستثمار الواسعة في مناطق الاستيطان ضمانا منها لاستمرار الصناعة الأوربية وتوسعها.

إن استعمار فرنسا للجزائر سنة 1830 لم يخرج عن هذه الإشكالية العامة، حيث توفرت العوامل المؤيدة إلى الخضوع. من جهة، ضعف عسكري، اجتماعي واقتصادي، ومن جهة أخرى الأهمية الجيوستراتيجية التي تتمتع بها الجزائر في شمال إفريقيا.

فخلال مرحلة تواجد الفرنسيين بالجزائر، عرف الاقتصاد الجزائري آنذاك تدفقات كبيرة لرؤوس الأموال الفرنسية والأوربية التي كانت موجهة أساس نحو الاستثمار في إنتاج المواد الأولية للتصدير سواء كانت هذه المواد غذائية أو مواد أولية.

أولا- الاقتصاد الجزائري ابتداء من 1960: كانت الجزائر عند حصولها على الاستقلال عام 1962 مجتمعا زراعيا أساسا، إلى جانب قاعدة صناعية محدودة موجهة أصلا لخدمة الفرنسيين. خلال السنوات التالية للاستقلال اتبعت الجزائر نموذجا للنمو الاشتراكي ذو توجه نحو الداخل مع التركيز على الصناعات الثقيلة وخفض الاعتماد على الاستثمار الأجنبي والواردات.

واعتماد الجزائر على سياسة التخطيط المركزي والمؤسسات العامة وتوفير معظم الخدمات وهي صناعات إحلال الواردات وإنشاء مزارع الدولة عن طريق تأميم الأراضي بفضل تمويل قطاع المحروقات المؤمم.

وقد استفادت هذه القطاعات من الوفرة في المداخيل النفطية، مما ساعد الدولة على توفير مدخرات محلية كافية لتتجنب تراكم الدين الخارجي إلى غاية بداية الثمانينات.

وفي إطار سياسة التخطيط الشامل المركزي، كان لكل مؤسسة عامة خططها التنموية، وكانت جميع المشتريات من لوازم الإنتاج والتوزيع تخضع لمراقبة السلطات المركزية. وحددت الأجور وفق جدول وطني، وقد خضعت معظم الأسعار للمراقبة، وكانت معظم الاستثمارات



تحول مباشرة من الخزينة العامة من خلال القروض أساسا، بدل من المشاركة في أسهم رأس المال.

وقد كان اعتماد الجزائر على واردات الأغذية في تصاعد مستمر. وبالإضافة إلى ذلك أخذت الفترات اللازمة لإتمام مشاريع استثمارية عامة تطول بشكل مفرط، لاسيما في قطاع الإسكان مما كلف خزينة الدولة أموالا إضافية. وكانت معظم النشاطات الصناعية تعمل دون قدرتها الحقيقية.

لهذه الأسباب وأخرى تدهورت فعالية الاستثمارات، وفي نفس الوقت زاد الطلب الكلي نتيجة الإعانات الاستهلاكية الضمنية وارتفاع الكتلة النقدية المعروضة، السبب الذي جاب تمويل المشروعات بواسطة البنوك التجارية، ويمتد العجز بالتوجه إلى الإصدار النقدي. ومع استمرار الارتفاع في الطلب على العرض أدى إلى ظاهرة الندرة، وظهور السوق الموازية. وكان نتيجة السيولة المفرطة مع النقص في السلع والعملة، أن اتسع الفرق بين سعر الصرف الرسمي وسعر الصرف في السوق. مع العمل أن سعر صرف الدولار ارتفع آنذاك في سوق النقد الموازي بالضعف إلى أن وصل إلى 5 أضعاف عام 1985.

- الصدمة النفطية 1986 ومحاولات الإصلاح الدولي: أصبحت مظاهر الجمود في نظام التخطيط المركزي أكثر وضوحا عندما انخفضت العائدات البترولية بحوالي 50%، مما أدى بالسلطات المركزية إلى اتخاذ تدابير تهدف إلى استقرار الاقتصاد الكلي والإصلاحات الهيكلية.

كانت خطة التصحيح بطيئة مع بداية الإصلاحات، تدهورت عناصر الاقتصاد الكلي، حيث وصل العجز الشامل في الميزانية إلى رقم قياسي بنسبة 13.7% من إجمالي الناتج المحلي لعام 1988، عندما عجزت الدولة عن تقليص من الإنفاق الحكومي وعجزت كذلك في الرفع من نسبة الإيرادات، ولجأت إلى الإصدار النقدي لتغطية العجز المالي.

إن تمويل العجز من خلال القروض الخارجية التي بدأت تتراكم، فقد ارتفعت نسبة الديون بشكل مذهل وصلت إلى 50% من الناتج المحلي سنة 1985 و 49% سنة 1988، بينما ارتفعا نسبة فوائد الديون إلى معدلات خيالية قد تصل فيما بعد إلى 78% من الدخل الوطني.

عززت السلطات من مجهودها من أجل تصحيح الاقتصاد الكلي[1] خلال سنة 1986، حدث انخفاض رهيب في أسعار المحروقات مما أدى إلى اختلال التوازن لكل الدول المصدرة للبترول، الشيء الذي أدى إلى اختلال ميزان المدفوعات وانهيار المداخيل إلى مستوى متدني.

ثانيا- قوانين الاستثمار قبل الإصلاحات: هناك أربعة (4) قوانين تتعلق بالاستثمار صدرت بعد الاستقلال أهم ما جاء فيها.

1) القانون 63 المؤرخ في 1963/07/26 رقم 277/63 الذي كان موجها خصيصا للأجانب، جاءت المادة 2[2] منه تنص على جملة من الضمانات والامتيازات الممنوحة للمستثمرين الأجانب سواء كانوا أشخاص طبيعيين أو معنويين حسب نص المادة الثالثة (3) منه[3].

أهدافه: يهدف القانون المشار إليه أعلاه إلى جلب الأجانب للاستثمار في الجزائر. ومن جملة الامتيازات التي نص عليها تتمثل فيما يلي:

1) إعفاء كلي أو جزئي لحقوق نقل الملكية بالنسبة للمشتري.

2) إعفاء كلي أو جزئي من الضرائب سيما الضريبة على الأرباح الصناعية والتجارية لمدة 5 سنوات على الأكثر.

3) إعفاء من الرسوم والحقوق الجمركية عن استيراد التجهيزات والمعدات للقيام بنشاط استثماري معين.

4) إعفاء من الرسم الإجمالي الوحيد على الإنتاج لمدة 5 سنوات على الأكثر.

2) القانون رقم 66-254 المؤرخ في 1966/09/15: أعد هذا القانون خصيصا للمستثمرين الوطنيين والأجانب مع استفادتهم من بعض الضمانات والامتيازات بعد حصولهم على الاعتماد

---

[1] الاقتصاد الكلي – استقرار الدخل، ثبوت الأسعار- التضخم – التشغيل – اللجوء إلى صندوق النقد الدولي، الاقتصاد الهيكلي – غلق الشركات المفلسة – البطالة – الاقتصاد الموازي – إعاد الهيكلة – إعادة النظر في كل اقطاعات الاقتصادية ومحاولة إصلاح المؤسسات حتى تصبح المؤسسة قادرة على تسيير ذاتها – ارتفاع الأسعار وانخفاض الإنتاج.

[2] تنص المادة 2 من القانون 277/63 المؤرخ في 1963/07/26 المتضمن لقانون الاستثمار."الضمانات والامتيازات المعلن عنها في هذا البقانون تطبق على استثمارات رؤوس الأموال الأجنبية مهما كان مصدرها"

[3] تنص المادة 3 على "حرية الاستثمار معترف بها بالنسبة للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الأجانب".

المسبق[1] الذي حددته المادة 20 إلى 27 منه، وهو إجراء ضروري ينبغي على كل مستثمر وطني كان أم أجنبي احترامه ليستفيد من الضمانات المقررة في هذا القانون.

وسع هذا القانون في الامتيازات والضمانات الممنوحة، حيث شمل القطاع الخاص لكنه حدد من مجال تدخله في غير القطاعات الحيوية للدولة دون أن يشير أو يحدد هذه القطاعات.

3) القانون رقم 11/82 المؤرخ في 1982/08/21: يهدف هذا القانون لتدعيم القطاع الخاص الوطني[2] بمنحه الفرصة بإشراكه في التنمية الاقتصادية، لم يأت بالجديد فيما يخص شرط الاعتماد المسبق الذي جاء به القانون الأسبق، ويتم منح الضمان في ظل هذا القانون بتوفر الشروط التالية:

1- شرط خلق مناصب عمل جديدة.
2- شرط توسيع القدرات الإنتاجية الوطنية.
3- شرط المساهمة في تحقيق التكامل الاقتصادي.
4- شرط تحقيق سياسة التنمية الجهوية.

تناول هذا القانون شرط الإقامة بالنسبة للمستثمرين المستفيدين من الامتيازات والضمانات والتسهيلات المنصوص عليها في المواد 20 إلى 25، الشيء الجديد الذي جاء بت كذلك فيما يخص توجيه الاستثمار الخاص إنشاء هيئة مكلفة بمتابعة الاستثمار تسمى الديوان الوطني لتوجيه الاستثمار الخاص ومتابعته وتنسيقه OSCIP.

4) القانون رقم 88-25 المؤرخ في 1988/07/12: حسب رأيي يعتبر هذا القانون قفزة نوعية في مجال الاستثمار بالنظر إلى القوانين التي سبقته التي كان يكتنفها الغموض وعدم الدقة والتوسع والوضوح، لكن هذا لا يعني أن هذا القانون لعب دورا هاما في ترقية الاستثمار. أهم التعديلات

---

[1] تشرف اللجنة الوطنية للاستثمارات على ممنح الاعتماد ويكون ذلك بتوفر بعض الشروط التي تراها اللجنة ملائمة وهي – شرط اختيار تقنيات متقدمة – شرط ضمان تغطية كافية للأموال الخاصة – شرط الاختيار الامثل لتكامل الإنتاج – شرط ضمان تكوين إطار قادرة على تعويض الغطارات الأجنبية.

تزامن صدور هذا القانون مع قانون 02/78 المتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية، الشيء الذي أدى إلى نقص الاستثمار لقلة التموين بالمواد الأولية المستوردة من طرف المؤسسات الاحتكارية للدولة.

[2] وضع هذا القانون الحد الأقصى لقيمة الاستثمار التي لا يمكن أن تتجاوز 30 مليون دينار جزائري.

التي نص مثل إلغائه لشرط الحصول على الاعتماد المسبق وإلغاء كذلك شرط الحد الأقصى لقيمة الاستثمار، شريط الإقامة بالجزائر، حيث سمح هذا القانون للمستثمر المقيم خارج الوطن الاستثمار في الجزائر دون حصوله على إذن الإقامة. كذلك حدد القانون مجالات تدخل القطاع الخاص التي تستجيب للمعايير الآتية:

- إحداث مناصب شغل.
- تحقيق التكامل الاقتصادي الوطني.

بالنسبة للضمانات والامتيازات التي جاء بها القانون هي تقريبا نفس الامتيازات التي تقررت في ظل القانون السابق، فقط بالنسبة لدراسة المشاريع الاستثمارية التي أوكلت إلى الغرفة الوطنية للتجارة بدل الديوان الوطني لتوجيه ومتابعة وتنسيق الاستثمار الخاص. عمليا لم يحقق القانون الأهداف والأغراض المرجوة بالنظر إلى ضعف حجم الاستثمار، نقص العملة الصعبة المخصصة لاستيراد الأدوات والتجهيزات لمباشرة المشاريع الاستثمارية. كل القوانين التي سبقت فترة الإصلاحات الاقتصادية لم تتم بدورها كما ينبغي في مجال ترقية الاستثمار، عدم الدقة والوضوح وعدم الفعالية في منح الامتيازات والضمانات بالنسبة للمستثمر الوطني والأجنبي، ربما يعود السبب في ذلك إلى السياسة المنتهجة عقب الاستقلال المتمثلة في التوجه الاشتراكي. فكان يصعب عليها في تلك المرحلة تحرير سياستها والتفاعل بصورة مفرطة ومطلقة مع رؤوس الأموال الأجنبية وفتح الباب للاستثمار الأجنبي بالصورة التي هي عليه اليوم، كلما كان التوجه نحو اقتصاد السوق، كلما كان الانفتاح وتحرير السياسة الاستثمارية أوسع وتجاوبها مع الاقتصاد الدولي الجديد.

ثالثا- توجه الاستثمار الأجنبي بعد إصلاحات:

1) في ظل قانون 1993 تحت رقم 12/93 المؤرخ في 1993/10/05:[1] يختلف هذا القانون عن سابقيه بالنظر للفترة التي صدر فيها من جهة، والجديد الذي جاء به من جهة ثانية.

إن عنصر استقرار ووضوح القوانين المتعلقة بالاستثمارات من الضمانات الأساسية التي يحرص المستثمر الأجنبي على مراعاتها قبل مباشرته على الاستثمار. هذا التوجه الغالب اليوم كذلك بالنسبة للبلد المضيف والمستقبل للاستثمار الذي أصبح يولي أهمية كبيرة للاستثمار الأجنبي في الوقت الحاضر.

---

[1] أنظر في: المرسوم التشريعي رقم 12/93 المؤرخ في 1993/10/05 المتعلق بترقية الاستثمار- الجريدة الرسمية رقم 64 مؤرخة في 1993/10/10 – ص- 2 وهذا المرسوم التشريعي كما سبق القول قد الغي بموجب الامر 03/01 المتعلق بتطوير الاستثمار.

فتحت الجزائر الباب على مصرعيه بموجب هذا القانون أمام رأس المال الأجنبي والوطني الخاص. ومن بين الأهداف التي جاء بها هو ضرورة تشجيع الاستثمارات الأجنبية من خلال تركيب مبدأ حرية الاستثمار والامتيازات والضمانات الجديدة التي يستفيد منها المستثمر الأجنبي والعربي على حد سواء.

✓ **تكريس مبدأ حرية الاستثمار في ظل هذا القانون:** حدد المجالات المسموح بها للاستثمارات

الأجنبية، حيث خص المجالات التي يتم فيها الاستثمار دون قيود وأخرى أورد عليها بعض الاستثناءات، وفي مجالات أخرى أبقى المشرع على نظام الترخيص.

أ- بالنسبة للمشاريع الاستثمارية المنجزة دون شرط أو قيد تتمثل في:

* **الاستثمارات المنتجة:** سواء تعلق الأمر بإنتاج السلع والخدمات[1]، إذا كان الهدف من وراء ذلك هو زيادة حجم الاستثمارات المنتجة وبالتالي زيادة صادرات الجزائر من السلع والخدمات، التي نصت عليها المادة 1 من القانون 12/93 على أنه "يحدد هذا المرسوم التشريعي النظام الذي يطبق على الاستثمارات الوطنية الخاصة وعلى الاستثمارات الأجنبية التي تنجز ضمن الأنشطة الخاصة بإنتاج السلع والخدمات ..."

* **الاستثمارات المساهمة في إعادة هيكلة الاقتصاد الوطني:** نصت المادة 3 على أنه "تستفيد من أحكام هذا المرسوم التشريعي الاستثمارات المنشئة والمنمية للقدرات والمعيدة للتأهيل أو الهيكلة التي تنجز في شكل حصص من الرأس المال أو حصص عينية يقدمها أي شخص طبيعي أو معنوي".

وعليه تظهر حرية الاستثمار في هذا النظام في إحداث منشأة جديدة أو إعادة هيكلة منشأة قديمة.

لكن لكل قاعدة استثناء، ثمة قيود واردة على مبدأ حرية الاستثمار التي قررها القانون. ومن بين القيود التي أقرها كذلك حسب ما نصت عليه المادة (3) "تنجز الاستثمارات بكل حرية مع مراعاة التشريع والتنظيم المتعلقين بالأنشطة المقننة".

---

[1] مثل صناعة الملابس – الآلات الالكترونية – تركيب الآلات تدخل ضمن عمليات إنتاج السلع، بينما تقديم الخدمات التي غالبا ما تكون تابعة لعمليات الإنتاج مثل تقديم خدمة الصيانة ما بعد البيع ...

إذا أوجب القانون التصريح بالاستثمار[1] المزمع القيام بت لدى وكالة ترقية ودعم الاستثمار APSI، يفهم أن هناك مجالات اقتصادية محظورة من الاستثمارات الأجنبية.

إن شرط الحصول على الترخيص من الإدارة العمومية إذا تعلق الأمر بالمجالات المقننة أو المنظمة من أجل الحفاظ على أمن وسلامة البلد.

اعتمد قانون الاستثمار لسنة 1993 نظام الشباك الوحيد guichet unique،[2] يهدف إلى تذليل العقبات والعراقيل البيروقراطية لتسهيل عملية الاستثمار.

*** الامتيازات والضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي من خلال هذا قانون:**

نفرق بين نوعين من الامتيازات، الامتيازات الممنوحة في إطار النظام العام، وأخرى في إطار النظام الخاص.

1) الامتيازات الممنوحة في إطار النظام العام: عبارة عن تحفيزات جبائية واجتماعية ويجب التمييز هنا بين مرحلتين، مرحلة إنجاز الاستثمار ومرحلة استغلال الاستثمار.

أ- مرحلة إنجاز الاستثمار: يستفيد الاستثمار في بداية مراحله الأولى في أجل لا يتجاوز 3 سنوات من الامتيازات الآتية:

- الإعفاء من الضريبة على نقل الملكية لجميع المشتريات العقارية المنجزة بمناسبة الاستثمار.
- اعتماد رسم ثابت فيما يتعلق بحقوق التسجيل بالنسبة للعقود التأسيسية، الزيادات في رأس المال ... بنسبة تقدر بـ 5 بالألف.
- الإعفاء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية ابتداء من تاريخ الحصول عليها.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة على السلع والخدمات، سواء كانت مستوردة أو تم إنتاجها داخل السوق المحلية.

---

[1] يجب أن يتضمن التصريح بالاستثمار على كل المعلومات الجوهرية لتتمكن السلطات المعنية من معرفة كل الظروف المحيطة به ونصت المادة الرابعة (4) من القانون 12/93 على أن يشمل التصريح بالاستثمار على ما يلي: 1) تحديد النشاط المراد الاستثمار فيه - 2) تحديد الموقع – 3) إرفاق وثيقة تتحدد من خلالها مناصب الشغل التي قد يحدثها الاستثمار – 4) التكنولوجيا المراد استعمالها في المشروع الاستثماري – 5) تقويم المشروع الاستثمارية من طرف المستثمر نفسه – 6) شرط المحافظة على البيئة – 7) التأكد من أن مدة إنجاز المشروع لا تتجاوز 3 سنوات تسري ابتداء من تاريخ قرار منح الامتيازات إلا إذا صدر قرار من الوكالة محدد أجل أطول للإنجاز – 8) التزامات المستثمر المرتبطة بإنجاز المشروع الاستثماري.

[2] أنظر المرسوم التنفيذي رقم 94-319 المؤرخ في 17 أكتوبر سنة 19941 المتضمن لصلاحيات وتنظيم وسير وكالة ترقية الاستثمارات ودعمها ومتابعتها – الجريدة الرسمية رقم 67 المؤرخة في 19 أكتوبر سنة 1994 – ص- 03 – المعدل زالمتمم بالمرسوم التنفيذي رقم 95-249 المؤرخ في 26 أوت سنة 1995 – الجريدة الرسمية رقم 47 المؤرخة في 30 أوت سنة 1997 – الجريدة الرسمية رقم 57 المؤرخة في 27 أوت سنة 1997.

تنص المادة الأولى من المرسوم على تنظيم الوكالة.

- اعتماد نسبة منخفضة تقدر بـ 3% من الرسوم الجمركية على السلع المستوردة.

ب- مرحلة استغلال الاستثمار: في هذه الفترة يستفيد المستثمر الأجنبي من الامتيازات التالية:

- الإعفاء لمدة أقصاها 5 سنوات من الضريبة على الأرباح والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري.
- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات والدفع الجزافي والرسم على النشاط الصناعي والتجاري في حالة التصدير.
- اعتماد نسب منخفضة على الأرباح التي يعاد استثمارها بعد مضي فترة الإعفاء.
- الإعفاء من الحقوق والرسوم الجمركية لجميع المشتريات من السوق المحلية الموجهة لتموين المنتجات والمعدة للتصدير.
- الاستفادة من نسبة اشتراكات أرباب العمل بـ 7% برسم الأجور المدفوعة للعمال خلال فترة الإعفاء مع تحمل الدولة لفارق تلك الاشتراكات، مع تعويض النسبة التي حددها التشريع الخاص بالضمان الاجتماعي.

2) الامتيازات الممنوحة في إطار النظام الخاص: يقصد بها تلك الامتيازات الممنوحة بمناسبة الاستثمارات المنجزة في المناطق الخاص والمناطق الحرة[1].

تمنح الامتيازات للمستثمر الأجنبي عند مساهمته في تنفيذ برامج تنموية وتطوير المناطق المحرومة من مستلزمات العيش الوفير. الاستثمارات المنجزة في المناطق الخاصة كهذه تعامل معاملة خاصة وتمنح فيها امتيازات خاصة ومتعددة.

أما بالنسبة للامتيازات الممنوحة في المناطق الحرة، هي على العموم الاستثمارات الموجهة للتصدير.

وبالنسبة للمؤسسات الفردية التي لم تحظى بمثل هذه الإعفاءات كتلك المقررة على أرباح الشركات فهي تستفيد فقط من إعفاء الضريبة على الدخل الإجمالي الخاضعة له.

---

(1) للمزيد من التفاصيل راجع المرسوم التنفيذي رقم 94-321 المؤرخ في 17 أكتوبر 1994 المحدد لشروط تعيين المناطق الخاصة – الجريدة الرسمية رقم 67 المؤرخة في 1994/10/19 – ص- 21.

وكذا المرسوم التنفيذي رقم 91-321 المؤرخ في 1991/09/14 المعدل والمتم للمرسوم التنفيذي رقم 89-09 المؤرخ في 1989/02/07 والمتضمن كيفيات تحديد المناطق الواجب ترتيبها في إطار المادة 51 من القانون رقم 03/87 المؤرخ في 1989/01/27 المتعلق بالتهيئة العمرانية – الجريدة الرسمية رقم 44 المؤرخة في 1991/9/25 – ص- 1673 – أنظر كذلك المرسوم التنفيذي رقم 321/97 في 24 أوت 1997 المحدد لكيفيات تكفل الدولة كليا أو جزئيا بنفقات المنشآت القاعدية المرتبطة بإنجاز الاستثمارات الواقعة في المناطق الخاصة – الجريدة الرسمية رقم 57 في 1997/12/27 – ص- 6.

-Voir : Chadli Hamza – Les zones spécifiques dans le code des investissements – Revue IDARA Volume 4 N° 02/1994 – pp 07 – 24.

4) **الامتيازات الممنوحة بمناسبة اتفاقية الاستثمار:**[1] قد يستفيد المستثمر الأجنبي من امتيازات أخرى تنص عليها الاتفاقيات الثنائية المبرمة بمناسبة تشجيع وحماية الاستثمار بين البلد المستقبل له والدولة المصدرة لرؤوس الأموال، والمستثمر نفسه يراعي دائما حجم الضمانات الممنوحة له، خاصة إذا كان البلد الذي يستثمر فيه قد دخل في ترتيبات واتفاقيات في مجال الاستثمار الأجنبي.

تتضمن الاتفاقية عادة شروط وكيفيات الاستثمار والامتيازات الممنوحة للمستثمر الأجنبي. تخضع هذه الاتفاقية في الأخير لموافقة مجلس الحكومة وتكون في شكل مرسوم تنفيذي يوقعه رئيس الحكومة[2].

تنص المادة 15 من القانون 12/93 على الاستثمارات الأجنبية التي تشملها اتفاقية الاستثمار "تمثل أهمية خاصة بالنسبة للاقتصاد الوطني ...". يعود أمر تحديد هذه الأهمية للحكومة من خلال برامجها الاقتصادية وكذلك للوكالة المكلفة بتطبيق قانون الاستثمار والتي ينبغي عليها مراعاة المعايير الآتي ذكرها بشأن الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني.

- نجاعة ومردودية الاستثمارات على المدى البعيد.
- مراعاة حجم المشروع والتكنولوجيا المستعملة فيه.
- قيمة الأرباح المحصل عليها بالعملة الصعبة.

مهما اختلفت الامتيازات الممنوحة للاستثمارات الأجنبية كونها تبقى دائما في إطار النظام القانوني المعمول بت في الجزائر.

*** الضمانات الممنوحة للمستثمر الأجنبي في ظل القانون 12/93:** كرس هذا القانون جملة من الضمانات المتمثلة في:

---

(1) Voir , Mohand ISSAD – deux conventions bilatérales pour la protection des investissements revue algérienne des sciences juridiques économiques et politiques N°04 1991 P713 et 5.

(2) أنظر اتفاقية الاستثمار الموقعة بين الدول الجزائرية وأوراسكوم تيليكوم الجزائر – مرسوم تنفيذي رقم 01 – 416 في 2001/12/20 المتضمن المصادقة على اتفاقية الاستثمار - الجريدة الرسمية رقم 80 في 2001/12/26 – ص- 09 م.

أ- مبدأ عدم التمييز: الذي يضمن معاملة عادلة بين المستثمر الوطني والأجنبي، حيث نصت المادة 38 من القانون على "يحظى الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الأجانب بنفس المعاملة التي يحظى بها الأشخاص الطبيعيون والمعنويون الجزائريون من حيث الحقوق والالتزامات فيما يتصل بالاستثمار.

ب- ضمان تحويل الأرباح إلى الخارج:[1] ألغى القانون 12/93 كل شروط التحويل مكتفيا فقط بموضوع التحويل الذي نصت عليه المادة 12، حيث يقدم المستثمر طلب تحويل الأرباح خارج الجزائر، ينظر في الطلب في أجل أقصاه 60 يوما. ولن تتم هذه العملية إلا بعد إشهاد constatation من قبل البنك المركزي الذي يتأكد بصفة قانونية من عملية استيراد ودخول الرساميل الأجنبية من بلد إلى آخر.

ج- ضمان التعويض في حالة تعرض الاستثمار الأجنبي للمخاطر غير التجارية: استبعد القانون إمكانية التأميم. وهذا ما جسدته المادة 40 منه، وهو يفرق بين المصطلحات الثلاثة: التسخير، المصادرة، التأميم.

كرس هذا القانون مبدأ التعويض في حالة المساس بأصل الاستثمار أي حرمان المستثمر الأجنبي من ملكيته سواء بالاستيلاء أو التسخير. تنص المادة 40 على أنه "لا يمكن أن تكون الاستثمارات المنجزة موضوع تسخير من طرف الإدارة ما عدا الحالات التي تنص عليها التشريع المعمول بت ويترتب على التسخير[2] تعويض عادل ومنصف".

✓ **ضمانات أخرى:** ويستفيد المستثمرون الأجانب من ضمانات أخرى تسري في:

- حالة تغير قوانين الاستثمار: إن القانون هو من صنع البشر وقابل للتغيير في أي وقت وفقا لما تقتضيه المتغيرات والظروف ويدخل ذلك ضمن ممارسة الدولة لسيادتها وهو حق غير قابل للتصرف فيه، لكن في حالة إلغاء قانون أو تعديله، قد يلحق هذا الإجراء مساس بحقوق المستثمر الأجنبي. ولتفادي الوقوع في مثل هذه المشاكل، كرس القانون مبدأ استقرار التشريع الخاص بالاستثمار حيث نصت لمادة 39 منه على أن "لا تطبق المراجعات أو الإلغاءات التي قد تطرأ في

---

(1) فيما يخص ضمان حرية الأرباح، فإن الجزائر أقرت من خلال تشريعاتها الحالية المتعلقة بالاستثمار صراحة حق تحويل الأرباح المحققة في عملية الاستثمار، وحتى لا يؤثر هذا الحق سلبا على خروج رؤوس الاموال إلى الخارج، أخضعت الجزائر حرية التحويل إلى بعض الشروط، مثلا في قانون 86-13 كان لا يسمح بالتحويل إلا للشريك الأجنبي للشركة المختلطة باعتماد معيار الجنسية، وعرف هذا القانون نشوزا سنة 1990 بمجيء قانون النقد والقرض الذي ألغى معيار الجنسية واستعمل مصطلح الغير مقيم في المادة 181 من القانون 90-10.

(2) أنظر: الدكتور أحمد رحماني – نزع الملكية من أجل المنفعة العمومية – مجلة الإدارة (مجلة المدرسة الوطنية للإدارة) – المجلد 4 – العدد 2 1994 ص ص- 5-57.

المستقبل على الاستثمارات المنجزة في إطار هذا المرسوم التشريعي إلا إذا طلب المستثمر ذلك صراحة".

هذا الضمان يعتبر بمثابة التزام صريح من جانب الدولة الجزائرية بعدم المساس بنظام الامتيازات الممنوحة للمستثمر الأجنبي قبل تعديل أو إلغاء القانون القديم.

قليلة هي التشريعات العربية المتضمنة نصوصا بشأن ثبات واستقرا النظام القانوني واستمرار المزايا الممنوحة في ظل القانون الملغى أو المعدل باستثناء الجزائر، الأردن، تونس، السودان، سوريا، المغرب، موريطانيا، التي كرست مبدأ استمرارية الحوافز الممنوحة للاستثمارات الأجنبية.

هناك الاتجاه الغالب في القانون المقارن الذي ينادي بعدم رجعية قوانين الاستثمارات والاستثمارات القائمة قبل صدور هذا القانون، حيث تبقى محتفظة بكل المزايا التي استفادت منها في ظل القانون القديم.

هناك البعض من الدول العربية من تعددت فيها القوانين التي تحكم الاستثمار، حيث يختص كل قانون بنوع معين من القطاعات الاقتصادية الموجودة كقطاع الزراعة، الصناعة، المناجم، السياحة، نجد كل من المغرب وتونس الذين انتهجتا سياسة تعدد القوانين[1].

رغم الضمانات والإعفاءات التي ينص عليها المرسوم التشريعي رقم 12/93 لم ينجح مائة بالمائة في استقطاب الرساميل الأجنبية والعربية بالقدر الكافي. ولماذا لم ينجح كذلك في تكريس المبادئ والأهداف التي جاء بها؟ ربما يرجع ذلك إلى تخوف السلطات الجزائرية من رأس المال الخاص وإشراكه في المشاريع التنموية، ولربما النظام السياسي والاقتصادي الذي كانت تقوم عليه البلاد في تلك الفترة لم يؤهلها بصورة جدية لتعزيز حركة توظيف رؤوس الأموال الأجنبية ومنحها للمزايا والضمانات المقررة في ظل القانون.

لكن أمام هذا الوضع جاء الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار كبديل، المعدل والمتمم بالأمر رقم 08/06 المؤرخ في 15 جويلية 2006.

تعتبر الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار[2] مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تقوم على خدمة المستثمرين المحليين والأجانب، وتتولى القيام بالمهام التالية:

---

(1) أنظر علي كريمي، النظام القانوني لانتقال رؤوس الأموال العربية بين الاقطار العربية، مركز الدراسات للوحدة العربية،سلسلة اطروحات الدكتوراه ص 128 هامش 222.

(2) Voir : fodil Hassan : chronique de l'économie algérienne
Vingt ans de réformes libérales 1986 – 2004 les chemises d'une croissance retrouvée.
L'économie édition p40.

1- ترقية الاستثمارات وتطويرها ومتابعتها.

2- إعلام، مساعدة ومرافقة المستثمرين في إطار إنجاز مشاريعهم.

3- تسهيل استيفاء الإجراءات التأسيسية عند إنشاء المؤسسات وإنجاز المشاريع.

4- منح المزايا الخاصة بالاستثمار.

5- تسيير صندوق دعم الاستثمار.

6- المشاركة في تسيير الحافظة العقارية الاقتصادية والموجهة للاستثمار.

7- خلق وتطوير علاقات تعاون مع هيئات مماثلة.

تنص المادة 23 من الأمر رقم 03/01 على إنشاء الشباك الوحيد اللامركزي على مستوى الولاية والذي يشمل كل الممثلين المحليين للوكالة، وكذا الهيئات والإدارات المعنية بالاستثمار من المرسوم رقم 356/06.

الهدف من إنشائه هو تقديم وتسهيل عمليات الاستثمار وهو النظير الوحيد للمستثمرين.

أولا- مبادئ ونظام التحفيز في ظل الأمر رقم 03/01 المؤرخ في 20 أوت 2001: يخضع الاستثمار في ظل هذا القانون إلى تصريح[1] بسيط ويستفيد من خدمات الشبابيك الوحيدة اللامركزية الموضوعة تحت تصرف المستثمر لإنجاز مشروعه، منح المزايا.[2]

- **النظام العام للاستثمارات العادية**: تمنح مزايا ضريبية وجمركية.
- **النظام الاستثنائي (التعاقدي):** نجد:

1) الاستثمارات المنجزة في المناطق التي تستدعي فيها التنمية مساهمة خاصة من الدولة، تمنح مزايا ضريبية وجمركية مع إمكانية التكفل الجزئي أو الكلي بمصاريف أشغال المنشآت الأساسية اللازمة لإنجاز المشروع.

2) المشاريع ذات الأهمية الخاصة للاقتصاد الوطني، تمنح مزايا ضريبية وجمركية حسب شروط تعاقدية محددة بين المستثمر والدولة الجزائرية.

فيما يخص الضمانات الممنوحة تتمثل في:

- عدم المسا بالامتيازات المحصل عليها.

---

(1) ملئ استمارة متوفرة لدى الشبابيك الوحيدة اللامركزية.

(2) الحصول على رد طلب منح الامتيازات في مدة 72 ساعة التي تلي تسجيل ملف الاستثمار و 10 أيام عند استغلال المشروع.

وقد وضع الأمر رقم 01-03 المتعلق بتطوير الاستثمار المعدل والمتمم للأمر رقم 06-08 المؤرخ في 2006/07/05 مزايا خاصة بالنشاطات المستثناة والمميزة في مدة الإنجاز والاستغلال بالنسبة للنظام العام والنظام الاستثنائي، حسب موقع المشروع الاستثماري وطبيعته.

- حرية تحويل رؤوس الأموال والمداخيل.
- المساواة في التعامل مع كل المستثمرين.
- تغطية عن طريق المعاهدات والاتفاقيات الدولية الثنائية أو المتعددة الأطراف لتشجيع وحماية الاستثمارات.
- إمكانية الطعن الإداري والقانوني.
- إمكانية اللجوء إلى التحكيم الدولي في حالة قيام نزاع بين الدولة الجزائرية والمستثمرين الغير مقيمين[1].

I- قابلية الاستفادة من الامتيازات في ظل النظام العام:

تمنح هذه الامتيازان للاستثمار المنجز في شكل مساهمات خارج المناطق التي يستلزم فيها النمو مساهمة خاصة من الدولة. ونميز في هذه الحالة بين حالتين:

1) الامتيازات الممنوحة عند إنجاز الاستثمار، فخلال مدة متفق عليها مع المستثمر ابتداء من تاريخ التبليغ بقرار منح المزايا:

- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة والمستوردة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة المستوردة أو المقتناة محليا و التي تدخل مباشرة في إ نجاز المشروع.
- الإعفاء من دفع رسم نقل الملكية بعض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تمت في إطار الاستثمار.

2) الامتيزات الممنوحة عند الاستغلال ولمدة (3) سنوات بعد معاينة المشروع في النشاط الذي تعده المصالح الجبائية بطلب من المستثمر 60

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.د
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.

---

[1] Voir Mohamed ISSAD : Deux conventions bilatérales pour la protection des investissements, in R.A.S.J.E.P, 1991, n° 4 , op,cit.

وأنظركذلك في المادة 258 مكرر وما يليها من قانون الإجراءات المدنية الجزائري (يعد التحكيم دوليا إذا كانت هناك مصالح دولية تهم التجارة الدولية) نقل هذا التعريف حرفيا من قانون الإجراءات المدنية الفرنسي لسنة 1981 في مادته 1592.

وانظر في : طالبي حسن، تسوية المنازعات في القانون الجزائري للاستثمارات ،دكتوراه دولة في القانون جامعة الجزائر كلية الحقوق سنة 2006

II- قابلية الاستفادة من الامتيازات في ظل النظام الاستثنائي: يتمثل كل استثمار منجز في شكل مساهمات في منطقة يستدعي فيها النمو مساهمة خاصة من الدولة أو يمثل مصلحة خاصة للاقتصاد الوطني. نميز هنا كذلك بين حالتين:

1) الامتيازات الممنوحة عند إنجاز الاستثمار في المناطق التي يستدعي فيها النمو مساهمة خاصة من الدولة.

خلال مدة متفق عليها مع المستثمر ابتداء من تاريخ التبليغ بقرار منح المزايا، يستفيد الاستثمار الخاص بالنشاطات غير المستثناة ما يلي:

- الإعفاء من دفع حقوق نقل الملكية بعوض فيما يخص كل المقتنيات العقارية التي تتم في إطار الاستثمار.
- تطبيق حقوق بنسبة منخفضة قدرها إثنان بالآلاف (2%) فيما يخص العقود التأسيسية والزيادات في رأس المال.
- تكفل الدولة جزئيا أو كليا بالمصاريف بعد تقسيمها من الوكالة، فيما يخص الأشغال المتعلقة بالمنشآت الأساسية اللازمة لإنجاز المشروع.
- الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة فيما يخص السلع والخدمات غير المستثناة مستوردة أو مقتناة محليا والتي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- الإعفاء من الحقوق الجمركية فيما يخص السلع المستوردة خارج غير المستثناة والتي تدخل مباشرة في إنجاز المشروع.

2) الامتيازات الممنوحة خلال مدة استغلال المشروع: بعد معاينة انطلاق الاستغلال من طرف مصالح الضرائب بناء على طلب المستمر يستفيد المشروع من:

- الإعفاء لمدة 10 سنوات من النشاط الفعلي من الضريبة على الأرباح ومن الرسم على النشاط المهني.
- الإعفاء من الرسم العقاري على الملكيات العقارية التي تدخل في إطار الاستثمار ابتداء من تاريخ الاقتناء لمدة 10 سنوات.

3) المشاريع الاستثمارية التي تمثل مصلحة خاصة للاقتصاد الوطني لاسيما عندما تستعمل تكنولوجيا نظيفة من شأنها أن تحافظ على البيئة وتحمي الموارد الطبيعية وتدخر الطاقة وتفي إلى تنمية مستديمة.

يترتب على الإنجازات المنجزة في هذا الإطار، إبرام اتفاقية متفاوض عليه مع الوكالة بعد موافقة المجلس الوطني للاستثمار.

تنشر هذه الاتفاقية في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

تحدد الاستثمارات ذات الأهمية بالنسبة للاقتصاد الوطني حسب معايير تضبط عن طريق التنظيم بعد رأي مطابق من المجلس الوطني للاستثمار.

ويمكن أن تخصص المزايا التي تمنح لهذه الاستثمارات كليا أو جزئيا والمتمثلة في:

1) في مرحلة الإنجاز لمدة أقصاها 5 سنوات:

- إعفاء و/أو خلوص الحقوق والرسوم والضرائب وغيرها من الاقتطاعات الأخرى ذات الطابع الجبائي المطبقة على الاقتناءات سواء عن طريق الاستيراد أو من السوق المحلية للسلع والخدمات الضرورية لإنجاز الاستثمار.
- إعفاء من حقوق التسجيل المتعلقة بنقل الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج وكذا الإشهار القانوني الذي يجب أن يطبق عليها.
- إعفاء من حقوق التسجيل فيما يخص العقود التأسيسية للشركات والزيادات في رأس المال.
- إعفاء من الرسم العقاري فيما يخص الملكيات العقارية المخصصة للإنتاج.

2) **في مرحلة الاستغلال:** ولمدة أقصاها عشر (10) سنوات ابتداء من تاريخ معاينة المشروع في الاستغلال التي تعدها المصالح الجبائية بطلب من المستثمر:

- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات.
- الإعفاء من الرسم على النشاط المهني.

زيادة على المزايا المذكورة أعلاه، يمكن أن يقرر المجلس الوطني للاستثمار بمنح مزايا إضافية طبقا للتشريع المعمول به.

لقد انتهجت الدولة الجزائرية نفس السياسة المتبعة في العديد من الدول النامية، التي سارت في اتجاه مشجع للاستثمارات الأجنبية ونجحت فعلا في ذلك، بالنظر للفوائد التي تجنيها إلى جانب الموارد المالية، من تكنولوجيا وإدارة حديثة، خبرة فنية والانفتاح على الأسواق العالمية. يتضح هذا المسار جليا من خلال آخر قانون صدر في هذا المجال الذي تضمن أحكاما جديدة تتماشى والإصلاحات التي عرفتها البلاد والانتقال تدريجيا نحو اقتصاد السوق وخاصة الجهود المبذولة للانضمام إلى منظمة التجارة العالمية.

دون أن ننسى دخولها في ترتيبات عديدة واتفاقيات ثنائية دولية وإقليمية ومتعددة الأطراف لحماية وضمان الاستثمارات الأجنبية من المخاطر غير التجارية.

وأهم المبادئ التي كرسها هذا القانون ما يلي:

- تعزيز مبدأ حرية الاستثمار[1].
- فتح كل القطاعات الاقتصادية دون استثناء على الاستثمار الأجنبي والعربي.
- تكريس مبدأ لا مركزية الشباك الوحيد.
- تكريس مبدأ نظام الامتيازات (النظام العام – النظام الاستثنائي).
- إحداث أجهزة جديدة للاستثمار.

1) المجلس الوطني للاستثمار.

2) الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار.

لقد شهدت الفترة اللاحقة للإصلاحات الاقتصادية الجزائرية جملة من القوانين والتشريعات التي تنص على نظام التأمين والبنوك في الجزائر الذين يعتبران عنصران أساسيان لتعزيز ودعم الاستثمارات الأجنبية والعربية.

تعتبر البنوك العمومية الجزائرية من أكبر المؤسسات المالية المصرفية في إفريقيا. مسجلة نسبة ادخار تفوق 56% سنة 2007 من الأموال الموضوعة في البنوك، لكنها لم تستثمر سوى 31%، بينما تنام 25% منها في أرصدة بالبنوك. والغريب في الأمر، أن إجماع الخبراء ورجال الأعمال والمستثمرين على صعوبة الحصول على القروض.

توسعت نوعا ما التمويلات بينما لا يزال هناك فرق بين ما يطلب في السوق، رغم ذلك فالبنوك الجزائرية تنشط. إصلاحات كبيرة مست كل جوانب القطاع خلال السنة التشريعية والقانونية والتنظيمية وبرامج تنظيمية ضخمة من استثمارات وتكنولوجيا، تطوير وسائل الدفع العامة وتأمين بطاقات إلكترونية الخاصة بالدفع والسحب. لكن هل هذا كافي لتفادي الفضائح التي عرفها القطاع البنكي والمصرفي؟ هل البنوك الجزائرية في مأوى عن سيناريو مجمع الخليفة؟ هل المستثمر اليوم في مأوى من مثل هذه القضايا؟

نصوص تشريعية جديدة وقوانين أكثر صرامة ممن مراقبة ومتابعة تجعل البنوك أكثر أمانا، بعيدة عن احتمالات الاختلافات والفساد (مراقبة متواصلة طبقا للقوانين والتنظيمات السارية المفعول)، حيث تطورت الأدوات بصفة جديدة وتعززت الأجهزة الرقابية الخارجية والداخلية بصفة آلية. فلأول مرة في التاريخ البنوك الجزائرية بطاقات إلكترونية لدفع وسحب الاموال.

هل البنوك الجزائرية تلعب دورها بالكامل في تمويل الاقتصاد الوطني؟

---

[1] تنص المادة 37 من دستور سنة 1996 على أن "حرية التجارة والصناعة مضمونة وتمارس في إطار القانون" تأكدت حرية الاستثمار من خلال هذه المادة.

لا الإمكانيات الخاصة بالبنوك ولا طاقاتها كافية لوحدها بتمويل اقتصاد بلد كبير مثل الجزائر، لهذا وجب استحداث وسائل أخرى لإمكانية التمويل المالي، والربما أنجع هذه الوسائل تتمثل في بورصة الجزائر، لتمويل مشاريع باستثمارات ثقيلة، رغم أن نسبة مساهمة المؤسسات الاقتصادية بها ضعيف، فما السبب في ذلك؟ هل لحداثة الجهاز أم لسبب آخر؟ لكن الأوضاع بدأت تتغير والإقبال بدأ يعود إلى بورصة الجزائر، آخر من يشارك ويساهم فيها المؤسسات الوطنية لحفر الآبار بعد إصدارها لسندات مكنتها من رفع رأس مالها والذي قدر بـ 5 ملايير دينار جزائري.

وكذلك مؤسسة سونلغاز تمثل مشاريعها عبر سوق السندات بقيمة 5 ألاف دج للسند الواحد، برفع رأس مال بقيمة 25 مليار دج يتم إدراجها في مداولة البورصة أو السوق السنوية، هي عبارة عن سوق هدفها تحقيق سيولة بسرعة. وبفضل سوق السندات تمكنت سونلغاز وعبر أربع قروض سندية من رفع حوالي 420 ألف دينار، سمحت لها بتشغيل محطة البرواقية لإنتاج الكهرباء.

قطاع التأمينات هو الآخر عرف إصلاحات جديدة، حيث توجد من بين المؤسسات العاملة في القطاع ستة (6) للتأمين العمومية تتحكم في 67% من المنتوج المحلي. حتى أن شركات التأمين الأجنبية مهتمة بالسوق الجزائرية، حتى المؤسسات المالية والبنكية تريد حصتها في هذه السوق الواعدة.

إذا سوق واعدة وقطاع أصبح يستقطب اهتمام المؤسسات المالية والمصرفية الوطنية والأجنبية، فالساحة المالية الجزائرية توسعت وتطورت وتدعمت بأدوات تمويل جديدة، قوانين ونصوص تشريعية تجعل السوق الجزائرية أكثر أمانا، ولو لم يكن ممكن تحقيق ذلك لولا المجهودات الكبيرة والسهر على دفع وتطوير قطاع كبيرا استراتيجيا وحيويا مثل قطاع المالية.

وبفضل سياسة التسديد المسبق للديون الخارجية لم يبق للجزائر دين عمومي شهر أوت 2006، حيث أصبحت خدمة الدين لا تتعدى 230 مليون دولار ينة 2007.

هذه المديونية التي طالت لسنوات طويلة تشكل عبء ثقيل، أعاق التنمية واستمرارها، حيث استنزفت أموال ضخمة من خزينة الدولة وكان ذلك على حساب التنمية، الخدمات العمومية، حرية الاختيار، الأمر الذي ألزم الدولة على تعديل برنامج هيكلي اقتصادي قاسي على الجبهة الاجتماعية، إذ سددت الجزائر منذ 1986 إلى 2005 حوالي 114.5 مليار دولار، منها حوالي 82.5 دولار تسديد أصلي للديون ز32 مليار دولار فوائد. تراجعت بعد ذلك مديونيتها بنحو 30.47 مليار دولار سنة 1998 إلى 12 مليار دولار نهاية ماي 2006.

لكن قبل الوصول إلى هذه الوضعية المالية، فقد مرت الجزائر بمراحل صعبة ومعقدة ابتداء بإعادة هيكلة وجدولة ديونها الخارجية لدى نادي باريس ونادي لندن منذ عام 1994، حيث كانت خدمة الدين تشكل عبئا ثقيلا. فالجزائر دفعت بين سنتي 1986 و2006 أكثر من 218 مليار دولار من ديونها والفوائد المترتبة عنها.

جزائر اليوم تحررت من أعباء ديونها الخارجية وأصبحت توجه كل مواردها إلى التنمية ودفع عجلة النمو الاقتصادي، اقتصاد يستوجب تطهيره من الديون الداخلية التي كانت تعرف تفاقما، حيث وصلت سنة 2006 إلى 1779 ألف مليار دينار، بدأت تنخفض إلى 1500 ألف مليار دينار سنة 2008 لتمثل 15% من الناتج الداخلي الخام بعدما كانت تقدر بـ 32% من الناتج الداخلي الخام سنة 1999.

إن قطاع المالية بالجزائر الذي بدأ يعرف الإصلاحات منذ بداية 1990 شهد قفزة نوعية كبيرة في السنوات الأخيرة، حيث تطورت أدواته واستفادت من تجاربه، فأصبحت الساحة الجزائرية أكثر أمان والمناخ الاستثماري الأحسن لاستقطاب الاستثمار الأجنبي.

كل هذه التطورات جعلت قطاع المالية يخطو خطوات عملاقة إلى الأمام لكن هل هذا يكفي؟ الإجابة تكون بديهية، لا تطور يكفي في قطاع استراتيجي كالمالية. لكن بالنسبة لقطاع المالية الجزائري يتقدم ويواكب عصره، يتكيف مع عولمة اقتصادية ومالية لا تعرف الحدود، وضرورة احتكاك المؤسسات المالية الجزائرية بمثيلاتها متطورة ورائدة عالميا. ولعل فكرة خوصصة القرض الشعبي الجزائري تتجسد في هذا الإطار، حيث بدأت عملية الخوصصة سنة 2002، لكنها لم تنتهي بعد، ومنذ ما يقارب سنة والعملية متوقفة بسبب البنوك العقارية الأمريكية، فهل أصبح القرض الشعبي الجزائري ضحية للأزمة المالية العالمية؟ حسب السلطات الجزائرية يعود سبب توقيف العملية إلى حماية القرض الشعبي الجزائري من أن يصبح ضحية للأزمة المالية العالمية، خاصة وأن كل المتنافسين يعانون من انعكاسات الأزمة المالية.

إن العشرية السوداء التي مرت بها الجزائر هي الأخرى ساهمت سلبا في شل حركة التنمية أو بالأحرى جميع القطاعات الحيوية شلت مما أخر نموها الاقتصادي والاجتماعي والثقافي ... ربما لو لم تعش الجزائر تلك الفترة لكان وضعها اليوم أفضل بكثير.

المطلب الثالث: آثار الاستثمارات الأجنبية على اقتصاد الدول النامية.

شهدت ظاهرة انتقال رؤوس الأموال من منطقة إلى أخرى تطورا سريعا خاصة في العقدين الأخيرين، وفي مجال الاستثمار ليس هناك فرق بين البلد الغني والفقير، حيث أنه يمكن

الاستثمار في البلد المتقدم كذلك على غرار البلد الفقير، كالاستثمارات المتوجهة من الشمال نحو الجنوب تختلف عن تلك المتوجهة من الجنوب نحو الشمال[1].

أصبحت حكومات الدول النامية اليوم أفضل حال وقدرة على التحكم في سياسات الاستثمارات الأجنبية الموجهة إليها وكيفية التعامل معها، لأنها بحاجة أكثر من أي وقت مضى لهذه التدفقات القادمة من الخارج لتحقق عوائد وإسهامها في إنعاش الاقتصاد الوطني، ومشاركة رأس المال الأجنبي في القطاعات الأساسية مع جلب تكنولوجيا عالية وخبرة فنية وإدارية متطورة وفتح الباب على الأسواق العالمية الكبرى.

ذهبت هذه البلدان إلى أبعد من ذلك، تقنين سلسلة من القوانين المتعلقة بالاستثمار الأجنبي وغيرها كقطاع المالية والبنوك، الجمارك والضرائب وغيرها ... وعليه سنحاول من خلال الفروع القادمة التطرق إلى مزايا وعيوب الاستثمارات الأجنبية وتأثيرها على اقتصاد الدول النامية. فالفرع الأول نتناول فيه الآثار الإيجابية والفرع الثاني الآثار السلبية وفي الفرع الثالث الذي نعرج من خلاله على انخفاض مستوى الاستثمار الأجنبي في الدول النامية.

الفرع الأول: الآثار الإيجابية للاستثمار الأجنبي.

يسلم معظم الباحثين على أن تشجيع الاستثمار في المناطق النامية، فضلا عن فوائده الاقتصادية بالنسبة لأصحاب رؤوس الأموال من جهة، وللسياسة الاقتصادية للدول المصدرة لرأس المال من جهة ثانية، هو خطوة للمساهمة في تنمية الدول المستقبلة له أمام قصور مواردها الداخلية وعدم كفاية المعونات والقروض الخارجية[2].

في غالب الأحيان يتوجه المستثمرون الأجانب عند توظيف أموالهم إلى الجهات التي توفر لهم أعلى معدلات الربح مع توفير المناخ الاستثماري الملائم. إن تلك الامتيازات الممنوحة له، تعبر عن أهمية ودور الاستثمار الأجنبي في دفع عملية التنمية الاقتصادية.

حسب النظرية الكلاسيكية التي تعتبر رأس المال عنصر من عناصر الإنتاج، انتقاله يتم بصورة آلية لما تقضي به قاعدة العرض والطلب. وتستفيد منه جميع أطراف العلاقة من مستثمر، البلد المصدر والمستقبل له. لكن الدراسات التي أجراها بعض الاقتصاديين مع بداية الخمسينات،

---

(1) أنظر في: ضياء مجيد الموسوي ،الحداثة والهيمنة الاقتصادية ومقتومات التنمية - مرجع سابق ذكره – ص- 6.

(2) أنظر في: إبراهيم شحاتة – الضمان الدولي لضمان الاستثمارات الأجنبية مرجع سابق ذكره ص 11.

أثبتت عدم صحة النظرية الكلاسيكية التي مفادها أن الاستثمار له مزايا تنصرف لكل أطراف العلاقة.

من أهم المزايا التي يأتي بها الاستثمار الأجنبي ما يلي:

1) يعتبر الاستثمار الأجنبي كبديل للقروض الخارجية، فتدفق الاستثمارات يشكل عبئا جامدا على اقتصاد البلد المستقبل له كالمدفوعات التي تدفعها الدولة على القروض الخارجية.

2) يساهم الاستثمار الأجنبي في نقل المعرفة الفنية والتقنية وأساليب الإنتاج

3) الحديثة والتكنولوجيا العالية، فالدول النامية تفتقر إلى كل هذا كافتقارها إلى رأس المال الحقيقي.

لكن ندرة الخبرة تعوق التنمية الاقتصادية أكثر مما يعوقها رأس المال. ضف إلى ذلك رفع مستوى تشغيل اليد العاملة[1] وتطويرها (تدريب العمالة). تساهم كذلك الاستثمارات الأجنبية إلى جانب ذلك في سد فجوة المدخرات المحلية لتمويل برامج استثمارية، وفجوة النقد الأجنبي لاستيراد الآلات والمعدات لإقامة المشاريع الهادفة لتحقيق التنمية. وأخيرا فجوة التكنولوجيا المتطورة والخبرات الفنية والتسويقية بالخصوص، الأمر الذي ساعدها على التحول من اقتصاد نامي إلى اقتصاد صناعي. وتطوير البنى التحتية كالطرقات، الموانئ، والمطارات، مشاريع الري والمياه ... وغيرها. دون أن ننسى فوائد الاستثمار الأجنبي على البلد المستقبل له من حصوله على إيرادات جديدة إضافية تدخل الخزينة العمومية.

3) يساهم الاستثمار الأجنبي في الاستغلال الحسن لموارد البلد المستقبل، بمعنى يساعد على استغلال واستخراج الثروات بطريقة عقلانية ومتطورة.

4) يساهم الاستثمار الأجنبي في تحسين ميزان مدفوعات البلد المستقبل له عن طريق توفير رؤوس الأموال والتكنولوجيا، فهو يدر عائدا على ميزان المدفوعات ولا يضيف أعباء خدمة الدين، فهو أحسن من القروض التمويلية الخارجية والآثار السلبية التي خلفتها على البلدان المدينة.

---

[1] ارتفع عدد العاملين في شركة "سابك" بالمملكة العربية السعودية من 7700 عامل في سنة 1987 إلى نحو 13 ألف عامل سنة 1996. تمثل القوى العاملة المحلية نسبة 67% . للمزيد من المعلومات راجع – ابراهيم بن سلمة – الاستثمار الأجنبي بالمملكة تجربة سابك من أعظم الاستثمارات التي حدثت بعد الحرب العالمية الثانية مما يقلل من شأن عامل الاستثمار ويرفع من شأن الخبرة الفنية من ذلك مثلا شركة "وستنجاوس" قدمت المعونة الفنية للمصنع المكسيكي إضافة للأجهزة الكهربائية ولم يكن لشركة وستنجهاوس مصلحة في المصنع تزيد عن 10%. أما المكسيكيون فكان لهم أغلب المصلحة فيه، راجع في ذلك، التنمية الاقتصادية والتجارة الدولية بول زوك ترجمة عمر القباني مرجع سابق ذكره ص 76.

5) يساهم الاستثمار الأجنبي في زيادة رأس المال الاجتماعي وذلك بالخدمات الإضافية والأساسية في تحقيق الاستثمار من إصلاح للطرقات، توصيل الكهرباء والمياه ... كلها تساعد على إنجاح المشاريع المزمع إنجازها، واستفادة المواطنين من هذه الخدمات أيضا.

- انخفاض تكاليف الإنتاج المحلي.

الانفتاح على الأسواق العالمية الضخمة التي كانت بعيدة عنها ولا يمكنها الوصول إليها إلا بطريق الاستثمار الأجنبي، الذي يساعد بما يتمتع بت من خبرات تسويقية واتصالات مسبقة بالأسواق العالمية على فتح أسواق جديدة لتسويق صادرات الدول المضيفة[1].

6) يساعد كذلك على الاستفادة من خلق مداخيل جديدة لبعض الفئات مقابل خدمات معينة كاستئجار الأراضي والمباني.

بالرغم من المزايا التي يجلبها الاستثمار الأجنبي إلى البلد المضيف له، لا تزال الدول النامية رهينة المشاكل التنموية، ولم يساعد بصورة عملية للاستفادة من جملة تلك المزايا، سبب ذلك حسب رأيي يعود إلى عدم استيعاب الدول النامية لتلك المزايا وعدم القدرة على توظيفها بصورة إيجابية، إذا كانت الإمكانيات الذاتية متوفرة والموارد المحلية موجودة، تأتي الاستعانة بالاستثمار الأجنبي المباشر، فيما لو كان هو مفتاح تنمية الدول النامية.

الفرع الثاني: الآثار السلبية للاستثمار الأجنبي.

إذا نظرنا إلى المزايا التي يأتي بها الاستثمار الأجنبي بتمعن، نلاحظ أنها تساهم حقيقة في تنمية اقتصاد البلدان المستقبلة له. لكن يقابل المزايا التي عرضناها بعض المساوئ وانعكاسها على اقتصاد الدول النامية.

1) عدم توافق وانسجام استراتيجية المستثمر الأجنبي مع استراتيجية التنمية في الدول النامية، وعدم مراعاة مستوى القطاعات الاقتصادية للدول النامية مما يؤدي إلى خلق عدم التوازن بينها، قد نجد قطاع متطور في مجال الصناعات الاستخراجية، في حين تكاد تنعدم الصناعات التحويلية[2].

---

[1] إن نسبة 40% من صادرات ماليزيا نحو الولايات المتحدة الأمريكية تم بواسطة فروع شركات استثمارية أمريكية تستثمر في ماليزيا، كما تمكنت شركة "سابك" في السعودية من تسويق منتجاتها نحو أكثر من 80 بلدا بفضل دعم الشريك الأجنبي.

[2] ربما تعود نسبة التفاوت في فرص الاستثمار في القطاعات المختلفة حسب ظننا إلى نوع القطاع الحافز والإعفاء من بعض أو كل الضريبة لمدة تتفاوت حسب نوع القطاعات المراد الاستثمار فيها مثل الاستثمار في القطاع الفلاحي يحظى بأكبر مدة إعفاء ضريبي من القطاع الصناعي والخدماتي، حيث تختلف المدة من دولة إلى أخرى.

تتجه الاستثمارات الأجنبية نحو القطاعات الهامشية التي لا تخدم عملية التنمية، وقد تتجه نحو إنتاج معين من المنتجات الأولية الموجهة للتصدير مباشرة إلى البلد الذي جاء منه رأس المال، إذا ما قامت الدول النامية بعملية إنتاج المواد الأولية لحساب الدول المتقدمة لتغطي حاجياتها من هذه المواد، ومنه تبعية هذه البلدان اقتصاديا بصورة آلية للدول المتقدمة. وهذا يعتبر من أسوأ عيوب الاستثمار الأجنبي.

2) إن انتقال التكنولوجيا عن طريق الاستثمارات الأجنبية قد لا يتماشى وطبيعة الظروف الاقتصادية والاجتماعية للدول النامية.

3) قد تؤثر الاستثمارات الأجنبية المباشرة سلبا على موازين مدفوعات الدول النامية، نتيجة تحويل أرباحها إلى الخارج. ففي الفترة الممتدة من 1978 إلى 1990 بلغ حجم التدفقات إلى البلدان النامية حوالي 6 مليارات دولار، حققت فوائد وأرباح قدرت بـ 13 مليار دولار حولت جميعها إلى الدول المتقدمة.

4) منافسة الاستثمارات الأجنبية للصناعات المحلية مما يؤدي إلى كساد وتدهور الصناعات المحلية.

5) تساهم الاستثمارات الأجنبية في تلوث البيئة من خلال ممارسة الأنشطة المساعدة على تلوث المحيط البيئي كالصناعات الاستخراجية النفطية والتعدينية والغاز الطبيعي والصناعات البتروكيمياوية وصناعة الاسمنت والأسمدة وغيرها.. إن هذه الاستثمارات لا تنجز في المناطق التي جاءت منها نظرا لارتفاع التكاليف وتشديد القوانين الخاصة بالبيئة وغيرها، في حين نجد الدول النامية لا تولي أي اهتمام بهذا الجانب.

إن سياسة الانفتاح المتزايد على الاستثمار الأجنبي المباشر في الدول النامية التي أصبحت تنادى بت من وراء دخولها في اتفاقيات ثنائية بشأن الاستثمار الأجنبي واتفاقيات على المستوى الإقليمي، هي رغبة هذه الدول العازمة على جذب أكبر قدر من التدفقات الاستثمارية، وبعد إجراءات التحرير والإصلاحات الاقتصادية التي باشرتها لأنها وجدت في هذا النوع من الاستثمار ما لم تجده وتحققه من مصادر أخرى. لكن هل وصل فعلا حجم تدفق الاستثمار إلى الدول النامية بالقدر الذي كانت تأمله؟

الفرع الثالث: أسباب انخفاض حجم الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية.

تعتمد الدول النامية على الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تمويل مشاريعها التنموية بشكل يستدعي لفت الانتباه إلى المزايا والإعفاءات بأنواعها والتسهيلات الممنوحة لها. رغم ذلك لم

تتمكن من تحقيق الأهداف الاقتصادية المرجوة، فنصيب الدول النامية منها يبقى أقل مقارنة بنصيب الدول المتقدمة. لكن هل تلعب حقيقة الاستثمارات الأجنبية دور في عملية التنمية؟ لو كانت الإجابة بنعم، كيف نفسر ظواهر الفقر والبطالة والحرمان المتفشية في البلدان المستقبلة للاستثمارات. لا شك أنها لا تستطيع تحقيق ذلك، فالرأسمالي من مصلحته أن تبقى الدول النامية رهينة الإعانة الخارجية، فهي لا يمكن أن تبني نفسها بنفسها لافتقارها أولا للموارد المالية الكافية، وثانيا لحاجتها للتكنولوجيا والخبرة الفنية. والمستثمر الذي يوظف أمواله في مشاريع بسيطة واستخدامه للخبرة والتكنولوجيا يستعملها في وقت ما أراد وكيف ما يشاء، ومساهمته في المشاريع الكبيرة التي تحتاج فعلا إلى تمويل، تكون نسبة الاستثمار فيها قليلة جدا، ويستوي الأمر في هذه النقطة على الدول العربية[1].

بلغ معدل الاستثمار الإجمالي في الدول العربية حوالي 26.7% من الناتج المحلي الإجمالي عام 1980، حيث وصل إلى 22.5% سنة 1992، تراجع نوعا ما إلى 21.5% سنة 1994 من الناتج المحلي الإجمالي.

الجدول (1): يبين الاستثمار الأجنبي المباشر في دول جنوب شرق آسيا للفترة 1998-1999

الدول	**1998**	**1999**
الصين	43751	40400
كوريا	5215	10340
سنغفافورة	5493	6984
تايلندا	7449	6078
ماليزيا	2700	3532
تايونم	222	2926
الهند	2635	2168
فيتنام	1972	1609
الفلبين	1752	737
المجموع	87158	96148

المصدر: CNUCED.TDA/INF/2858

[1] أنظر في: ضياء مجيد الموسوي – الحداثة والهيمنة الاقتصادية ومعوقات التنمية مرجع سابق ذكره ص 103.

- أنظر كذلك في: ضياء مجيد الموسوي، العولمة واقتصاد السوق الحرة – ديون المطبوعات الجامعية 04-2005 – ص- 125 وما يليها.

إن تركيز معظم الاستثمارات في قطاعات محدودة أو بالأحرى تفضيل الاستثمار في القطاعات التي تدر أرباحا طائلة رغم بساطة وعدم أهمية القطاع، حيث وصلت إيرادات الشركات الاستثمارية من الخدمات في القطاع المصرفي إلى 500 شركة تنتمي إلى القطاع المالي (بنوك، تأمينات، مؤسسات، ادخار) 22.5%، بينما وصلت الإيرادات من صناعة التعدين والمنتجات المعدنية إلى 2.5% من مجموع الإيرادات. لكن بالرغم من الإعفاءات والتحفيزات المقدمة لرأس المال الأجنبي، نجحت بعض البلدان النامية ذات الأسواق الواعدة في استقطاب حجم أكبر للاستثمار. والمؤشرات كلها تشير إلى النجاح الذي حققته دول شرق آسيا منها كوريا الجنوبية وسنغافورة، والبرازيل والمكسيك ودول أمريكا اللاتينية، وبعض من الدول الإفريقية التي تسمح للشركات المتعددة الجنسيات بامتلاك المشاريع الاستثمارية بصورة كاملة، كحافز مشجع لجذب الاستثمارات.

إن استحداث نظام المناطق الحرة الخاصة التي تكون فيها المنتجات معفية من الضرائب الجمركية المخصصة للتصدير والاستيراد.

ومن الدول من بادرت بفكرة التصريح بامتلاك المشروع والسيطرة الكاملة عليه. بالنسبة لدول آسيا، لوحظ أن هناك تحسن بخصوص التدفقات الجارية للاستثمار الأجنبي المباشر، فارتفع إجمالي التدفقات ليصل إلى 160 مليار دولارعام 1999 مليار دولار، مقارنة بـ 97 مليار سنة 1989، مرد ذلك هو سياسة الإصلاح المتبعة التي عرفتها تلك الدول خاصة بعد الأزمة المالية العالمية[1].

فالصين مثلا تعد ثاني بلد بعد الولايات المتحدة الأمريكية في استقبال الاستثمارات الأجنبية المباشرة، فهو يمثل سنويا حوالي 15% من إجمالي استثمار البلد، وقد شكل مخزون هذا الأخير سنة 25% من الإنتاج الداخلي الخام نهاية 1998. بلغ حجم تدفقات الاستثمار إلى الصين حوالي 34 مليار دولار، وبلغ نصيبها في الدول المتقدمة 63% أي ما قيمته 142 مليار دولار، بينما بلغ نصيب الدول النامية جميعها حوالي 37% من الإجمالي أي ما قيمته 84 مليار دولار وكان النصيب الأكبر منها إلى دول جنوب شرق وجنوب شرق آسيا والباسفيك، حيث بلغ نصيبها 59 مليار دولار من أصل 84%، ونسبة 20% توجهت نحو أمريكا اللاتينية والكاريبي خلال نفس السنة.

---

[1] قال وزير الخزانة الأمريكية هنري بولسون أن البلدان ذات الأسواق الصاعدة ليست محصنة ضد التوترات المالية العالمية التي تلحق الضرر بالاقتصاديات الصناعية وأنه يجب أن تتوخى الحذر في اختياراتها لسياسة الاقتصادية.

وفي نفس السنة كذلك بلغ حجم التدفقات نحو الدول العربية 1.7 مليار دولار، تمثل نسبة 2.5% من مجموع التدفقات القادمة للدول النامية (84 مليار دولار). وفي الفترة الممتدة من 1983 – 1988 بلغت الاستثمارات الأجنبية المباشرة المتوجهة إلى الدول العربية حوالي 3.3% من إجمالي التدفقات الدولية، وفقا لتقرير الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (الأونكتاد). وحسب نفس المصدر جاءت خمس (5) دول عربية في الطليعة. حيث احتلت المغرب المرتبة الأولى باستقطابها لاستثمارات أجنبية بقيمة 442 مليون دولار أي ما يعادل 25.7% من إجمالي التدفقات العربية، وتأتي مصر لتحتل المرتبة الثانية بـ 435 مليار دولار بنسبة 15.3%، ليبيا بـ 135 مليار دولار بنسبة 7.8%. وأخيرا الإمارات العربية بـ 113 مليار دولار أي 6.6%، وفي مجموع تلك التدفقات الوافدة على هذه الدول الخمس (5)، 81% من التدفقات الاستثمارية المباشرة في الدول العربية. بلغ الاستثمار الأجنبي الوافد إلى الدول العربية خلال نفس السنة 663 مليار دولار بنسبة 0.7%، بينما وصل متوسطها السنوي 634 مليار دولار خلال الفترة من 1983 إلى 1988 بنسبة 0.7%، احتلت الكويت خلالها المرتبة الأولى من هذه التدفقات الخارجية.

وبالنسبة لدول إفريقيا تتصدر جنوب إفريقيا قائمة البلدان الإفريقية الجاذبة لأكبر قدر من الاستثمار. هذا لا ينقص من شأن العديد من البلدان الأخرى التي ارتفعت معدلات التدفق فيها تارة، وتارة أخرى انخفاض معدلات الاستثمار الأجنبي. ففي سنة 1999، تركز حوالي 70% من الاستثمار الأجنبي في 5 دول إفريقية وهي مصر، نيجيريا، جنوب إفريقيا، المغرب، أنغولا. وبلدان أخرى وهي الأقل تقدما لا تتمتع بفرص الاستثمار رغم اعتبارها منافذ جذابة ومغرية واستطاعت بلدان شمال إفريقيا من جذب 29% من إجمالي التدفقات. هناك مفارقة عجيبة، في الوقت الذي تشهد فيه الدول النامية ارتفاعا كبيرا من تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر، تبقى نصيب الدول الإفريقية منه ضئيل إذا كانت القارة الإفريقية هي مكسب للمتعاملين الأجانب، ربما يعود سبب ذلك إلى عدم تبني سياسة الإصلاحات الاقتصادية الجارية في مختلف الدول التي فرضت عليها سياسة تطبيق إعادة الهيكلة وخوصصة المؤسسات العمومية وتعزيز القطاع الخاص إلى جانب تشجيع الاستثمار الأجنبي بقوة.

خلاصة الفصل:

رغبة منها على اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية، قامت الدول النامية بإنشاء أجهزة وهيئات تابعة لحكوماتها تتولى مهمة الإشراف والتوجيه ومنح الترخيص في مجال الاستثمار، والعمل على الترويج له وإتاحة الفرص الممكنة لاستقطابه. إلى جانب الحوافز والمزايا والإعفاءات بأنواعها التي تضمنتها القوانين الوطنية المتعلقة بتشجيع وحماية الاستثمار الأجنبي.

تبقى الدول النامية دائما بحاجة إلى الخبرات والتكنولوجيا الأجنبية لتطوير اقتصادها الوطني، لأن جلب رأس المال يأتي معه بمزايا أخرى تستفيد منها هذه الدول.

إن الأساليب المختلفة التي اتبعتها الدول النامية جعلت من الاستثمار الأجنبي اليوم من أهم عناصر التمويل غير منتج للدين، خاصة بعد تراجع قروض التمويل الخارجية مع بداية الثمانينات وعلى إثر أزمة الديون الخارجية وتعرض ميزان مدفوعات الدول النامية لعجز فادح.

جاءت سياسة هذه الدول مسايرة للتوجهات الجديدة للاقتصاد الدولي. وبهدف تعزيز الاستثمار الأجنبي تعمل على:

- تهيئة المناخ المناسب لتسهيل انتقال رؤوس الأموال الأجنبية.
- ضمان تحقيق مصلحة مشتركة للاقتصاد الوطني والمستثمر الأجنبي.
- إفساح المجال لمشاركة رأس المال الخاص والوطني العام على الاستثمار .
- تقديم ضمانات ضد المخاطر غير التجارية وحوافز لتشجيع الاستثمار.
- تذليل جميع العراقيل الإدارية والإجرائية التي قد تعيق سير وتطور الاستثمار.
- منح الأولوية للمشاريع الاستثمارية التي تساعد على زيادة موارد من العملة الأجنبية.

لكن هل تحرير السياسة الاقتصادية وتوجهها نحو الاقتصاد الحر سوف يؤدي إلى إحلال الاستثمار الخاص محل الاستثمار العام ويتلاشى دور الدولة كموجه ومراقب؟

الفصل الثاني

أنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية المتوجهة إلى البلدان النامية

الفصل الثاني: أنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية المتوجهة إلى البلدان النامية.

تستهدف دراستنا لأنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية المتباينة في الدول النامية، والتطرق إلى ماهية هذه الأنظمة بشيء من التفصيل مع استخلاص أهم النقاط الإيجابية والسلبية في نهاية الفصل.

إن المشكل المطروح هو المخاطر التي يواجهها أصحاب رؤوس الأموال التي تعيق الاستثمار في الدول النامية، لهذا السبب شهد موضوع ضمان الاستثمار اهتماما كبيرا خاصة في السنوات الماضية، أين بادرت العديد من الدول النامية أو المستوردة لرؤوس الأموال الى تحسين المناخ الاستثماري الجذاب، المتمثل في الإطار القانوني، السياسي، الاقتصادي والاجتماعي، الذي يعتبر نتيجة منطقية لتشجيع وتعزيز حركة تنقل رأس المال الأجنبي، وذلك بإصدارها لقوانين جديدة ودخولها في اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف مع الدول المصدرة لرؤوس الأموال لتساهم بشكل إيجابي في حماية وضمان الاستثمار الأجنبي الموجه إليها.

وفعلا تطورت فكرة الضمان، وتمثلت الوظيفة الأساسية لها في نقل العبء المالي المترتب عن الأخطار غير التجارية التي تستهدف المشروع الاستثماري، من المستثمر إلى هيئة متخصصة تنوب عنه عن طريق دفع عمولة، كما سنراه في متن هذه الدراسة.

إن الهيئات المتخصصة للضمان تم إنشاءها في الدول المصدرة لرؤوس الأموال. وعادة ما تكون هذه الدول أعضاء في لجنة الإعانة والتنمية التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OCDE التي سوف نتطرق إليها في المبحث الأول لهذا الفصل، حيث نتناول من خلاله تجربة أهم البرامج الرائدة في مجال ضمان الاستثمار. وفي المبحث الثاني نتعرض فيه لعمليات الضمان في ظل الاتفاقيات الدولية وبالأخص الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات في الخارج. وأخيرا العودة إلى تجربة ضمان الاستثمار في الدول العربية من خلال المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات في الدول العربية والتي تعتبر أنجح هيئة على المستوى الإقليمي منذ بداية نشاطها، دون أن ننسى بعض التجارب في الميدان والتي للأسف بقيت مجرد أفكار مشاريع لم تعرف طريقها نحو التطبيق العملي كمشروع الديوان الجماعي الأوروبي لضمان الاستثمارات، ناهيك عن الضمان الذي تنص عليه الاتفاقيات المبرمة في مجال تشجيع وحماية الاستثمار.

المبحث الأول: التأمين على الاستثمار الأجنبي في ظل أنظمة الضمان الوطنية.

أصبح الاستثمار الأجنبي يأخذ مكانة هامة في العلاقات الاقتصادية الدولية بشتى صوره المتباينة حتى وإن كان الشكل الغالب فيه هو الاستثمار الأجنبي المباشر الذي عرف نموا معتبرا من حيث الحجم والانتشار وهو يغطي اليوم معظم الدول النامية التي ارتفع نصيبها من تدفقات أجنبية.

لقد ارتبطت حركة انتقال رؤوس الأموال للاستثمار في الخارج، خاصة في الدول النامية بمدى توفر الحماية القانونية، الموضوعية والإجرائية داخليا وخارجيا[1] وتدعيما لهذه الفكرة تم خلق وسائل لمنح الضمان للاستثمارات الأجنبية في الدول المستقبلة لها[2].

ويتفق الفقه العربي والغربي في أن الدول المتقدمة المصدرة لرؤوس الأموال كانت السباقة في إنشاء أجهزة متخصصة تعمل تحت إشراف أو تابعة لحكومات هذه الدول من أجل حماية استثمارات رعاياها في الخارج ضد المخاطر غير التجارية، تماشيا مع مصالحها الخاصة بالدرجة الأولى في تشجيع وزيادة حجم استثماراتها في مختلف دول العالم التي تراها منافذ جذابة للاستثمار: فتح أسواق لمنتجاتها عن طريق اقتحامها للأسواق الكبرى والسيطرة عليها. وفي الأخير المساهمة في تنمية اقتصاد الدول النامية[3].

وتعتبر الدول النامية طرفا ممتازا في العلاقة الاقتصادية الدولية، التي تربط الدول المصدرة لرؤوس الأموال بالدول المستوردة لها لغرض الاستثمار، وذلك بتوفير أحسن السبل الهادفة لإنجاح هذه العلاقة، مع مراعاة المصالح الاقتصادية للطرفين بشكل متوازن، حتى وإن كانت نوايا الدول المصدرة تذهب نحو السيطرة على شعوب الدول النامية بأسلوب اخر (مقنع)، الذي سماه البعض بدبلوماسية التنمية الاقتصادية لكن ماذا لو كانت هذه الدول تفتقر إلى الثروات الطبيعية، هل كانت ستأخذ نصيبها من الاستثمارات الأجنبية أم تبقى حبيسة الفقر والحرمان في حلقة مفرغة ومصير مجهول؟

---

[1] أنظر هشام خالد عقد ضمان الاستثمار ،القانون الواجب التطبيق عليه وتسوية المنازعات التي تثور بشانه ، دار الفكر الجامعي الاسكندرية سنة 200 ص 8 هامش 7.

"تجدر الإشارة إلى أن حركة رأس المال يمكن أن تكون من دولة متقدمة إلى دولة متقدمة أخرى ومن دولة متقدمة إلى دولة متخلفة، ومن دولة متخلفة إلى دولة متقدمة، ومن دولة متخلفة إلى دولة متخلفة أخرى"

[2] أنظر ابراهيم شحاتة، الضمان الدولي للاستثمارات الأجنبية مرجع ساب ق دكره ص 2 هامش 4.

[3] أنظر علي ضادق هشام ،النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية نشاة المعارف الاسكندرية سنة 1977 – ص- 25.

المطلب الأول: ضمان الاستثمارات الأجنبية في الدول المصدرة لرؤوس الأموال الأجنبية وأهدافها.

يهدف برنامج الضمان عادة إلى تغطية المخاطر غير التجارية التي تشمل خطر المصادرة التأميم، وخطر عدم القدرة على التحويل، خطر الحروب والثورات ... باعتبار أن المخاطر التجارية للاستثمار هي مسؤولية المستثمر نوعا ما، بعكس المخاطر غير التجارية التي تخرج بطبيعتها عن سيطرته. ويمثل الضمان الوسيلة التي توفر للمستثمر استحقاق تعويض يناسب الخسارة التي تعرض لها استثماره عند تحقق المخاطر غير التجارية. وعليه فإن الضمان يمثل أداة جاذبة للاستثمار على النحو الذي سنراها في الفروع التالية، التطرق أولا إلى برنامج الضمان الأمريكي في فرع أول، والبرنامج الياباني في فرع ثاني، والبرنامج الألماني في فرع ثالث والفرنسي في فرع رابع، أما البرامج الأخرى فقد أدرجناها في جدول مفصل.

الفرع الأول: بادرة النظام الأمريكي للضمان.[(1)]تعتبر الولايات المتحدة الأمريكية صاحبة التجربة الرائدة في مجال تأمين الاستثمار في الخارج ضد المخاطر غير التجارية، حيث تجسدت الفكرة من خلال إنشاء نظام خاص تشرف عليه هيئة حكومية لضمان استثمارات مواطنيها في الخارج عن طريق عقود ضمان تبرمها الهيئة مع المستثمر بدفع عمولة[(2)]. وسوف نتابع الآن مراحل نشأة وتطور النظام الأمريكي وأهدافه.

فقرة أولى: مراحل نشأة وتطور النظام الأمريكي للضمان: تعود بداية النظام إلى منتصف الأربعينيات (1945)[(3)]، وما خلفته الحرب العالمية الثانية من دمار خاصة في أوربا[(4)]، يعود الفضل للولايات المتحدة الأمريكية في تقديمها للمعونات الحكومية إلى جانب استثمارات أمريكا الخاصة بالمنطقة المتضررة من الحرب وهي عموما دول أوربا الغربية، كانت أمريكا آنذاك المصدر الوحيد للراساميل، ساهم مشروع مارشال لإعادة إعمار أوربا إلى حد ما في امتصاص رؤوس الأموال الأمريكية بنسبة 22,72 مليار دولار بين عامين 1946 و1951 أي ما يعادل

---

(1) أنظر نصر زكرياء – بحث في نظم ضمان الاستثمار مرجع سابق ذكره ص 7.

- و في هشام خالد، الحماية القانونية للإستثمارات العربية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر و التوزيع لسنة 1988، ص 125.

(2) أنظر إبراهيم شحاتة، الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق ذكره – ص- 13.

(3) نفس المرجع – ص- 7- نصر زكرياء بحث في نظم ضمان الاستثمار.

(4) تركت الحرب العالمية الثانية في الاستثمار الدولي آثارا متشابهة لتلك التي لوحظ أنها كانت إبان الحرب العالمية الأولى كانعدام الاستثمار – تراكم الديون ... إلا أن هذه الديون بلغت حدا مختلفا تماما عن ذي قبل. على هذا، فقد ارتفعت التحويلات الأمريكية العمومية إلى 41 مليار دولار من عام 1941 إلى 1946 للمزيد من المعلومات راجع جيل برتان – الاستثمار الدولي مرجع سابق ذكره ص 25.

قيمته 68,3% من مجموع المساعدات الأمريكية، وأشرف على هذه العمليات (الإعمار) منظمات عمومية المتمثلة في مشروع مارشال بـ 13,8 مليار دولار، وأخرى شبه عمومية كبنك التصدير والاستيراد بـ 2 مليار دولار. حتى أن ستثمارات الأمريكية الخاصة أخذت نصيبها في هذه العملية، حيث تضاعفت عملية التمويلات بشكل مذهل[1].

بعد إتمام عملية الإعمار التي أشرف عليها مشروع مارشال، تمكنت دول أوروبا من استعادة مكانتها ضمن خريطة العالم بعد الحرب. وأخذ الاستثمار يأخذ مجراه بصفة مضطردة، واستهدفت الولايات المتحدة الأمريكية من وراء تدعيم المشروع الخاص بإعادة بناء أوربا، تطويق المد الشيوعي لتعزيز النظام الليبرالي الرأسمالي الذي تتزعمه[2] هي، لتتوجه بعد ذلك للتكفل بشؤون العالم النامي من خلال السياسة التي أسفر عنها مؤتمر باندونغ.

وقد مر النظام الأمريكي للضمان بثلاث مراحل رئيسية، أنجزها فيما يلي:

1) المرحلة الأولى: تطور النظام الخاص بالضمان في الفترة الممتدة بين 1948 إلى 1961.

لقد برز دور النظام الأمريكي للضمان كما أشرت إليه آنفا في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية، حيث حضي باهتمام الكثيرين في مجال توفير الحماية التأمينية وبعث الأمان والطمأنينة في نفوس المستثمرين الأمريكيين في الخارج، تحقيقا لمصالح أمريكا من وراء دعم النظام الرأسمالي وتجسيد مبادئ اقتصاد السوق والقضاء على النظام الشيوعي بأية وسيلة ممكنة تراها مناسبة.

فالبرنامج الخاص للضمان لسنة 1948 ارتبط بقانون التعاون الاقتصادي الصادر في نفس السنة[3].

للتذكير، إن برنامج التعاون الاقتصادي الأمريكي، أخذ في بدايته شكل قروض، أرهقت ميزانية خزينة الدولة وحملت دافعي الضرائب أعباء إضافية هم في غنى عنها، أدى هذا الأمر إلى ظهور توجهات وأفكار جديدة داخل الكونجرس الأمريكي تدعو إلى ضرورة تشجيع الاستثمارات الأمريكية الخاصة في الخارج للتخفيف من العبء الملقى على عاتق الخزينة ودافعي

---

(1) نفس المرجع – ص – 25.

(2) نفس المرجع – ص- 26.

(3) للمزيد من التفاصيل حول هذا البرنامج أنظر المرجع السابق ذكره – إبراهيم شحاتة الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية ص- 13.

وكذا عصام الدين بسيم – النظام القانوني للاستقذثمارات الأجنبية الخاصة في الدول الآخذة في النمو – رسالة دكتوراه مقدمة إلى كلية الحقوق بجامعة شمس – القاهرة – 1972 – ص- 303 وما يليها.

وكذا عبد الواحد محمد الفار – أحكام القانون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية – عالم الكتب – القاهرة – ص- 139 – 151.

الضرائب، للتقليص من حدة الضغط الذي تعرض له هؤلاء، باعتبار أن القطاع الخاص الذي تؤيده معظم النظم الليبيرالية، يمكنه أن يشارك دون سواه في توسيع وانتشار الاستثمارات الأمريكية في الخارج، فهو مرتبط ارتباط وثيق بقاعدة اقتصاد السوق.

هكذا توجهت كل الأنظار نحو إنشاء برامج للضمان وكانت البداية من خلال قانون 1948 المتعلق بقانون التعاون الاقتصادي، الذي كان يهدف إلى "تأمين الاستثمارات الخاصة المباشرة التي تقوم بها الشركات المتعددة الجنسيات في غرب أوربا ضد أخطار عدم القابلية لتحويل العملة"[(1)].

وقد وضعت الولايات المتحدة الأمريكية شرطا خاصا بشأن دفع المطالبات التي تقوم نتيجة وجود استثمارات أمريكية بالدول الأمريكية الأوربية، تضمنتها اتفاقيات التعاون الاقتصادي المبرمة مع هذه الدول وأمريكا، يسمى "بشرط الضمان" اشتمل على العناصر الآتية:

1- طبقا للمادة 3/3 من قانون التعاون الأوربي لسنة 1948 تحتفظ أمريكا بحقها في توقيع اتفاقيات أو عقود تأمين على الاستثمارات المنجزة في الدول الأوربية (وهي الدول الأعضاء في معاهدات التعاون الاقتصادي) ضد خطر عدم القابلية لتحويل العملة.

2- موافقة الدول العضو على تقديم عملتها المحلية أو الائتمان بوحدات عملة الدولة العضو، إلى الولايات المتحدة الأمريكية، في حالة ما إذا قامت هذه الأخيرة بدفع مدفوعات لأي شخص أو شركة خاضعة لمظلة التأمين بالدولار.

يعاب على هذا البرنامج في مجال التغطية التأمينية، فهو كان محدود لتعرضه لخطر واحد فقط عدم القابلية لتحويل العملة وكان كذلك محصور في نطاق جغرافي[(2)] معين، الأمر الذي أدى إلى إضعاف الجانب المالي للبرنامج وبالتالي قصوره في تقدير الضمان على الوجه الأكمل.

2- التعديلات التي أدخلت على برنامج الضمان الأمريكي 1949.

تقدمت العديد من الاقتراحات بخصوص توسيع نطاق البرنامج من قبل جهات خاصة في أمريكا، تمثلت في توسيع مفهوم ومجال الاستثمار ليشمل فيما بعد كل الاستثمارات الخاصة مثل خلق طاقة إنتاجية جديدة، توسيع أو زيادة في منشأة قائمة بذاتها، تجديد في رأس مال، تحسين نوعية الوحدات الإنتاجية القائمة. هذا فيما يخص توسيع مفهوم الاستثمار، أما نطاقه فقد امتد

---

(1) الفكرة مقتبسة من: سامي عفيفي حاتم، التامين الدولي مرجع سابق ذكره – ص- 413.

- اقتصر هذا البرنامج والذي كان محصورا جغرافيا في منطقة أوربا الغربية أي الدول الأعضاء في معاهدات التعاون الاقتصادي مع الولايات المتحدة الأمريكية.

(2) حيث شهد عام 1949 انخفاض في عمليات الضمان من 300 مليون دولار إلى 150 مليون دولار، نفس المرجع ص 236.

ليشمل كل الأخطار التي تتعرض لها القروض، حقوق الملكية، حق الاقتراع، حقوق المساهمين ... وغيرها[1].

وفي عام 1950 أدخل البرنامج خطر نزع الملكية وخطر المصادرة إلى جانب خطر عدم القابلية لتحويل العملة. أما بالنسبة لنطاق الضمان الجغرافي، توسع مع بداية سنة 1951، مع إنشاء وكالة الأمن المتبادل، ليشمل جميع الدول الحليفة للولايات المتحدة الأمريكية والمساندة لها سياسيا وعسكريا، بعد أوربا الغربية جاء دور كل الدول التي تتبع سياسة أمريكا ليشملها الضمان. وفي سنة 1953، توسع البرنامج وامتد نطاق التأمين الزمني ليصبح 20 عاما من تاريخ النشأة، وامتدت معه هيئة الضمان إلى جهة أخرى جديدة تدعى إدارة العمليات الخارجية FOA. ومع مطلع سنة 1954، قامت إدارة العمليات الخارجية بإدخال بعض التعديلات على البرنامج المتمثلة في:

1- تخفيض قيمة العملات والأقساط التي يقدمها المستثمرين الأمريكيين.
2- تخفيض النسب المطلوبة من الضمانات في شكل أصول مملوكة من طرف مواطنين أمريكيين بالخارج.
3- لا يمكن تخفيض الحقوق المخولة دون الرجوع إلى الضمان[2].

بالرغم من التعديلات التي أدخلت والاقتراحات التي شملها برنامج الضمان الأمريكي منذ نشأته، لم يفلت من الانتقادات والتي ارتكزت جلها على ما يلي:

1- قصور البرنامج على إدخال الدول النامية تحت مظلة التأمين، مما نتج عنه، من جهة عدم استفادة هذه الدول من الاستثمارات الخارجية، ومن جهة ثانية إضعاف نشاط ودور الشركات العابرة للحدود في هذه الدول مقارنة بالدور الذي تلعبه في رسم سياسة العلاقات الاقتصادية بين دول العالم.

2- فيما يخص أنواع المخاطر المغطاة، يعاب على البرنامج أنه لم يشمل أنواع أخرى كخطر الحروب وتبعاتها.

3- هناك من نادى بضرورة أن تمنح هيئة ضمان أخرى هي بنك التصدير والاستيراد الأمريكي[3].

---

[1] نفس المرجع ص 237.

وقعت 17 دولة على اتفاقية عدم القابلية للتحويل، من بينهم دولتان وقعتا على اتفاقية خطر نزع الملكية 4 دول وهم الصين، إسرائيل، هايتي، الفلبين – نفس المرجع و نفس الصفحة 237.

[2] نفس المرجع ص 238.

[3] إدارة العمليات الخارجية امتازت بتحيزها لاعتبارات سياسية حسب بعض النقاد – نفس المرجع – ص- 238.

وعند عرض مشروع قانون الأمن المتبادل لعام 1948 على لجنة الكونجرس الأمريكي ظهر اتجاهين متعاكسين: **الاتجاه الأول:** الذي تزعمه السيناتور الأمريكي وولتر جورج Walter George [1] الذي أبدى تخوفه من فكرة توسيع نطاق البرنامج للضمان جغرافيا وزمنيا.

الاتجاه الثاني: تزعمه السيناتور وولتر جاد Walter H. Judd [2] وهو عكس الاتجاه الأول، حيث رحب ونادى بضرورة توسيع نطاق الضمان، وانتهى الأمر في النهاية إلى تأييد الاتجاه الثاني الذي أدخلت عليه بعض التعديلات وهي:

- "اتساع نطاق الضمان إلى غاية 1967/07/30 لتسهيل المفاوضات الخاصة باتفاقيات الضمان مع الدول غير الأعضاء.

- زيادة حد سلطة إصدار الضمانات إلى 500 مليون دولار أمريكي، وهي زيادة قدرها 150 مليار دولار.

- امتداد نطاق التغطية ليشمل التأمين المخاطر الأخرى كالحروب والخسائر الناجمة عنها.

- انتقال إدارة البرنامج الأول للضمان من إدارة العمليات الخارجية إلى إدارة التعاون الدولي التابعة للإدارة الأمريكية"[3].

- محاولة إيجاد مؤسسة جديدة تدعم برنامج الضمان وهي صندوق قروض التنمية، يتمتع بصلاحيات إصدار ضمانات لتغطية مختلف أنواع المخاطر التي تتعرض لها الاستثمارات الأمريكية بالخارج، باستثناء المخاطر التي تتعرض لها حقوق الملكية والأخطار العادية[4]، حتى وإن كانت للصنوق سلطات أخرى واسعة في مجال إصدار الضمان بالنسبة للاستثمارات الموجهة خاصة إلى دول غرب أوربا التي تعتبر المركز الرئيسي للولايات المتحدة الأمريكية لتوسيع نطاق ضمان الاستثمارات الأمريكية بها، أما الدول النامية لم يمتد إليها الضمان[5].

لم يبق الحال على ما هو عليه، حيث دعى الكونجرس الأمريكي إلى ضرورة إيجاد طريقة أخرى لتوسيع برنامج الضمان ليشمل الدول النامية من أجل المساهمة في تنميتها الاقتصادية والاجتماعية، وقد أسفر تقرير لجنة الشؤون للعلاقات الخارجية بالكونجرس الأمريكي عن نتائج جد هامة، وهي خروج نطاق الضمان من البقعة الجغرافية التي تنحصر فيها طيلة سنوات مضت،

---

[1] الذي كان نائبا على ولاية جورجيا.

[2] الذي كان نائبا على ولاية مينوستا.

[3] مقتبس من نفس المرجع ص 239.

[4] نفس المرجع ص240.

[5] حيث بلغت قيمة الضمانات التي أصدرتها إدارة التعاون الدولي وصندوق القروض للتنمية حوالي 450 مليون دولار سنة 1959، ذهبت معظمها إلى دول غرب أوربا.

ليدخل تحت مظلته جهة أخرى من العالم التي هي بحاجة أكثر لتدفق الاستثمارات الأمريكية إليها وتوفير الضمانات، وهي على العموم دول العالم النامي.

حقيقة أنه منذ بداية برنامج الضمان في الولايات المتحدة الأمريكية، اعتبرت سنة 1958 السنة التي حققت نجاحا كبيرا[1]، وتزامن مع هذا الحدث (توسيع البرنامج الأمريكي ليشمل البلدان المتخلفة) ظهور بعض الأحداث السياسية وانتشارها في بعض المناطق، لاسيما الدول حديثة الاستقلال التي عانت لسنوات من ويلات الاستعمار. الأمر الذي أدى بها إلى تأميم كل ما هو حق سيادي على ممتلكاتها، خاصة القطاعات الحساسة حيث لجأت حتى إلى عملية المصادرة تخوفا من كل ما هو أجنبي. مما أدى إلى زرع الخوف والقلق لدى الشركات الاستثمارية الأمريكية[2].

المرحلة الثانية: الفترة الممتدة من 1961/09/04 إلى 1971/01/18.

إن الأحداث التي شهدها العالم في فترة سابقة مع انتشار موجة التأميمات والمصادرة وانتهاج المنهج المخطط المركزي والنهوض بالقطاع العام وتقويته على حساب القطاع الخاص، أي تحويل كل ما هو خاص إلى عام. الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج، كل ذلك ضيق نوعا ما من عمليات الاستثمارات الأجنبية بصفة عامة في الخارج والأمريكية بصفة خاصة، لكن لم يمنع برنامج الضمان الأمريكي من مسايرة الأوضاع بتطويره وتوسيع نطاقه ومفهوم وطبيعة الأخطار التي يغطيها ... ما يمكن ملاحظته على هذا البرنامج في هذه الفترة ما يلي:

1- إنشاء وكالة التنمية الدولية سنة 1961 تتولى مهمة إدارة سياسية المعونات الاقتصادية الأمريكية الخارجية، حيث أوكلت إليها هذه المهام التي كانت تباشرها إدارة التعاون الدولي المتعلقة ببرامج ضمان الاستثمار.
2- توسيع نطاق الحماية التأمينية والضمان ليشمل مخاطر أخرى كالحروب، العصيان المدني، أعمال الشغب، العصيان المسلح والانقلاب العسكري.
3- الدخول في اتفاقيات ثنائية مع الدول المستقبلة للاستثمارات الأمريكية[3].
4- إمكانية حلول الحكومة الأمريكية محل الشركات التي تعرضت لكل أو بعض المخاطر غير التجارية في البلد المضيف، بالرجوع عليه للمطالبة بالتعويض.

---

[1] انتقل طلب تقديم الضمان لهذه الشركات العملاقة من 1.1 مليار دولار سنة 1959 إلى 2 مليار دولار سنة 1961.

[2] مثل ما جرى في كوبا ضد الشركات الأمريكية، تأميم الشركات الأجنبية في مصر واتباع سياسة تمصير البنوك الأجنبية في مصر، وغيرها ..

[3] في 1961 صادق الكونجرس الأمريكي على 37 اتفاقية ثنائية من بينها 23 اتفاقية تأمين الاستثمارات ضد الأخطاروهي عدم القابلية للتحويل، المصادرة، أخطار الحروب، واكتفت بعض دول أمريكا اللاتينية بالتأمين ضد أخطار عدم القابلية للتحويل مثل الأرجنتين، الشيلي، كولمبيا، بيرو. عدد الدول الموقعة على اتفاقية ثنائية في مجال ضمان الاستثمار حوالي 23 دولة، وصل عدد الاتفاقيات إلى 58 اتفاقية في مارس 1964 مرجع سابق التامين الدولي ص 242.

كما أجاز المشروع الأمريكي لعام 1961 للشركات المؤمن عليها ، التأمين ضد جميع المخاطر السياسية بشرط أن لا تزيد عن 10 مليون دولار أمريكي للمشروع الواحد[1].

لم ينجو هذا البرنامج هو الآخر من الانتقادات التي وجهت إليه، حيث أظهرت الوكالة عدم قدرتها على الوفاء فيما يخص التأمين على الشركات الأمريكية المتزايد، وافتقارها لكل ما يمكن أن يساهم في أداء وظيفتها بشكل معقول ومنطقي، كافتقارها مثلا إلى الخبرة التأمينية في اختيار المشاريع الاستثمارية التي تستفيد من الحماية، والترويج للشركات الأمريكية على الاستثمار في الدول النامية، وغيرها من الأسباب التي أدت إلى فقدان الوكالة لمصداقيتها، فهي كانت تخدم مصالحها بالمنظور السياسي الإيديولوجي والاقتصادي، وتعاملها كان مع الدول التي تساندها سياسيا واقتصاديا فقط، وتعمل على رعاية مصالحها في الخارج. ظهرت بعض الأفكار المنافية للسياسة التي انتهجتها الوكالة من طرف العديد من الجمعيات واللجان المتخصصة في المجال. وكانت البداية من خلال تعديل قانون المساعدات الخارجية الأمريكية لتنشيط عمل المؤسسات القائمة على حماية وتعزيز الاستثمارات الأمريكية في الدول النامية. وكما جاء متوافقا مع ما أسفرت عليه اللجنة الاستثمارية للرئيس الأمريكي في شهر أكتوبر من عام 1968 حول إيجاد البديل لوكالة التنمية الدولية والبحث عن خلق مؤسسة حكومية تقوم بعملية الإقراض المباشر للمشروعات الخاصة المشتركة التي تكون عرضة للمخاطر غير التجارية في الدول النامية[2].

وأخيرا، تم إنشاء منظمة الاستثمار عبر البحار من خلال توصيات الرئيس الأمريكي آنذاك ريتشارد نيكسون سنة 1969 [3] Overseas private investment operation OPIC

تقوم منظمة الأوبيك بتشجيع الاستثمارات الخاصة الأمريكية في الدول النامية عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات، وهي تعمل وفقا لأسس النظام الليبرالي وبحكم الاستفادة من التجارب السابقة للبرامج الأمريكية للضمان وتدارك الأخطاء والنقاط السلبية سواء كانت صغيرة أو كبيرة من أجل تقديم الضمان الأحسن للاستثمارات الأمريكية في الخارج.

---

(1) نفس المرجع ونفس الصفحة 242.

(2) أنظر في نفس المرجع ص 245.

Voir aussi: Max PEYRARD Etienne.PRAT Gérard SOULARUE/ Banques et fonds de garanties internationaux crédits et garanties guide pratique du financement des investissements dans les pays en développement.Maison Neuve et Larose, édition 1982. PP 320.

(3) منظمة الأوبيك وكالة حكومية تخضع لإشراف وزارة الخارجية الأمريكية، تعمل على تنفيذ وتعزيز وتنشيط حركة رؤوس الأموال الأمريكية ورأس المال الإنساني من أجل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في الدول النامية تماشيا مع المنهج الدي يسير عليه الاقتصاد الحر، وهي تختلف تماما عن منظمة الأوبيك للدول المصدرة للنفط. وبدأ العمل بها في 1971 حين أصدر الرئيس الأمريكي آنذاك قرار يقضي بتحويل مهام وصلاحيات وكالة التنمية الدولية إلى منظمة الأوبيك. وكغيرها من المنظمات الأخرى، لها تنظيم إداري وهيكلي يساعدها على القيام بمهامها.

المرحلة الثالثة: الفترة الممتدة من 1970/01/19 إلى اليوم: شهدت هذه المرحلة ظهور منظمة الأوبيك، بدأت العمل فعليا في 19 جانفي 1971. وقد جاء قرار إنشاء هذه المنظمة متضمنا جملة من التعديلات التي اقتضتها الضرورة وتأثير الأوضاع السياسية التي عاشها بعض العالم ويمكن حصرها فيما يلي:

1- عدم إصدار التأمين لمستثمر واحد ما يتجاوز قيمته 100% من رأس مال المنظمة.

2- تجنب منح القروض من أجل تمويل المشاريع الاستثمارية الخاصة في الصناعات الاستخراجية لتفادي الوقوع في فخ عمليات التأميم والمصادرة مثلما حصل في نهاية الخمسينات ومطلع الستينات، أي الابتعاد عن تمويل هذه المشاريع في المناطق التي تتميز بعدم الاستقرار السياسي.

إن منظمة الأوبيك على غير سبيقاتها في مجال تأمين الاستثمار، جاءت بالبديل فيما يخص ضمان الاستثمارات الأمريكية ورعاياها في الخارج. لقد ساعدت هذه المنظمة الشركات المتعددة الجنسيات على الاستثمار في المناطق التي طالما كانت تتردد وتتخوف من الاستثمار فيها، وذلك بتوفير الظروف الملائمة وتحفيزها على قبول التحدي باعتبار أن منظمة الأوبيك مؤسسة مستقلة بذاتها تتمتع بالشخصية القانونية. فهي تتمتع بحق امتلاك الأموال، التعامل مع الغير مثلها في ذلك مثل أي شخص معنوي في إطار القانون، مع مراعاة أحكام القانون الدولي والقوانين الداخلية للدول المضيفة للاستثمار تطبيقا لمبدأ سيادة الدول على أراضيها. وتعتبر المنظمة كنموذج يقتاد به وتستفيد منه الدول الأخرى في تشجيع وتنمية الاستثمارات الخاصة المباشرة، فقد اتبعت أسلوب القطاع الخاص في تعاملها مع الغير، ويقال أنها تسعى لتحقيق نفس الهدف الذي يسعى إليه بنك التصدير والاستيراد الأمريكي في مجال تشجيع تصدير رؤوس الأموال الأمريكية إلى مختلف دول العالم لاسيما الدول المتخلفة، ويمكن للمنظمة أن تعتمد على مواردها الخاصة بالأخص إذا كونت احتياطيا ماليا يجيز لها ذلك التصرف، واكتسابها للخبرة مع مرور الوقت[1].

---

[1] يتولى منظمة الأوبيك مجلس إدارة يتكون من 11 عضو، يتم اختيارهم على أساس أن لا يكون من موظفي الإدارة الحكومية الأمريكية. بالنسبة للأعضاء المعينين الدين يتولى الرئيس الأمريكي إجراءات تعيينهم بعد موافقة الكونجرس الأمريكي، بحيث لا تزيد مدة العضوية عن 3 سنوات ،و يكون من بين هؤلاء الأعضاء، عضوا يتمتع بخبرة عالية متخصصة في إدارة المنشأة الصغيرة وفقا لاحتياجات الدول النامية. عضو يمثل النقابات، عضو آخر يمثل التنظيمات التعاونية، الأعضاء المعينون 6 يمثلون الأغلبية في مجلس الإدارة، باقي الأعضاء يتم اختيارهم بحسب الوظائف التي يشغلونها. رئيس مجلس إدارة المنظمة هو نفسه مدير الوكالة للتنمية الدولية. أما الرئيس التنفيذي للمنظمة يتم اختياره طبقا لموافقة الرئيس الأمريكي. يجوز لرئيس المنظمة أن يختار نائبه التنفيذي من بين أعضاء مجلس الإدارة بعد موافقة الكونجرس الأمريكي وهناك 3 أعضاء يمثلون القطاع الحكومي- ص- 148 – مرجع سابق ذكره.

صلاحيات المنظمة: تقوم المنظمة بتغطية الخسائر التي قد يتعرض لها المستثمرون الأمريكيون في الخارج بسبب الأخطار غير التجارية المعروفة كخطر عدم التحويل، خطر نزع الملكية، التأميم والمصادرة، خطر الحروب، وفي حالات نادرة خطر الإخلال بالالتزامات التعاقدية، ويتم إبرام عقود التأمين ضد الأخطار الخاصة لتصل نسبة 100%من القروض و75% من حقوق الملكية.

إن برنامج ضمان القروض الذي أصبح يطلق عليه بالاستثمار المباشر الذي يقوم بمنح القروض بالدولار أو بالعملة المحلية سواء كانت مالية خاصة أو مشتركة، والحد الأقصى المسموح به في عملية الضمان 7,5 مليار دولار، بينما كان يصل إلى 750 مليون دولار في عهد الوكالة الدولية للتنمية، تبقى نسبة 25% من الضمانات تمثل احتياطي لمواجهة المطالبات المحتملة.

تمنع المنظمة تمويل المشاريع الخاصة في القطاعات التعدينية والاستخراجية، وتبقى الاستثمارات الموجهة للقطاعات الحيوية وتلك التي تعمل على ترقية وتنمية الشعوب النامية الاجتماعية والاقتصادية، ومسألة خصوم وأصول برامج الضمان السابقة للمنظمة أسندت إليها لاحقا وبلغ حجم الخصوم ما قيمته 10 مليار أمريكي في 1970/09/30 وهي تمثل قيمة عمليات التأمين التي وقعتها هيئة الضمان منذ بداية العمل إلى غاية التاريخ المذكور أعلاه(1).

لقد احتل نظام الضمان في عهد المنظمة مكانة لا بأس بها مقارنة بالبرامج التي سبقته، حيث استوعب هذا البرنامج التغطية التأمينية الجغرافية الواسعة التي لم نراها من خلال البرامج الأخرى، والمخاطر المغطاة التي ذكرناها، وبالرغم من الظروف المحيطة التي ظهر من خلالها إلى الوجود تحت وطأة الانقلابات والصراعات السياسية والثورات الداخلية التي عمت بالخصوص جل البلدان الإفريقية وأمريكا اللاتينية، حيث عمت سلسلة التأميمات التي ضاعفت من حجم الأخطار التي يتعرض لها الاستثمار الأمريكي وخاصة الشركات الأمريكية العابرة للحدود(2).

---

(1) حيث ألزم النظام الأساسي للمنظمة إعداد تقرير سنوي عن مختلف العمليات التي تقوم بها مند نهاية 1974/03/01 – أنظر مرجع سابق دكره : سامي عفيفي حاتم ،التامين الدولي ص 249.

(2) إن حركة التأميم التي اجتاحت الشيلي وتأثيرها الفادح على الشركات الأمريكية الكبرى حيث بلغت عمليات وطلبات التأمين لغرض التعويض سنة 1972 حوالي 250 مليون دولار أمريكي، أمام هذا الوضع والزيادة في حجم المطالبات التأمينية، طالبت منظمة الأوبيك من الكونجرس إضافة ما قيمته 580 مليون دولار ليدخل في إطار برنامج المساعدات الخارجية لسنة 1973 لتتمكن المنظمة من توفير احتياطات إضافية قصد مواجهة المطالبات.

بالرغم من كل ما حققته منظمة الأوبيك من أهداف وتوفير الضمان للمستثمرين الأمريكيين، إلا أنه في كثير من الأحيان وجدت المنظمة نفسها أمام مشاكل وعراقيل منعتها من القيام بعملها على أفضل حال، لكن تبقى ثمة ضرورة لتسخير كل الطاقات والإمكانيات اللازمة لفتح الباب على مصراعيه أمام تعزيز وتقوية حركة رأس المال على الاستثمار في الخارج لتحقيق المصالح المشتركة والمساهمة في تنمية الدول النامية. ولتكثيف كل هذه الجهود وتكريس الأفكار والمناهج والسعي على تحقيق الأهداف المرجوة، كان لا بد على الأطراف اي الدول المصدرة لرؤوس الأموال والمستوردة لها أن تتكاثف وتعمل مع بعضها البعض لتحسين المحيط والظروف المواتية لاستثمار ناجح، وليسهم في تفعيل حركة التنمية في الدول التي هي بحاجة إليه، وكان التفكير في وضع نظام عالمي يشرف على تنظيم حركة رؤوس الأموال وتوظيفها لأغراض التنمية، ويضمن الحماية والضمان معا في إطار التعاون الاقتصادي الدولي الجديد.

الأخطار المغطاة في ظل النظام الأمريكي للضمان:

يغطي البرنامج الأمريكي نوعين من الضمان، ضمان ضد مخاطر محددة بعينها وضمان شامل.

النوع الأول: يشمل على خطر عدم تحويل العملة، خطر نزع الملكية، خطر الحرب والثورات والفتن.

النوع الثاني: يعتبر هذا النوع جديد بالمقارنة للأخطار السابقة، يهدف إلى تغطية المخاطر السياسية والتجارية معا وفق شروط وحالات خاصة[1].

1) خطر عدم القابلية للتحويل[2]: يتحقق خطر عدم تحويل العملة في حالة امتناع سلطات البلد المستقبل للاستثمار عللا اجابة المستثمر الأمريكي طالب التحويل خلال 60 يوم.

وبالنسبة لحجم طلبات التعويض عن خطر المصادرة التي تعرضت له الشركات الأمريكية في الشيلي وصلت قيمة التعويضات إلى 399 مليون دولار سنة 1974، هذا الأمر أثقل الوضع المالي للمنظمة وجعلها لا تستوعب تقديم الضمان والالتزام اتجاه عملائها – أنظر في نفس المرجع ص 250.

[1] انظر نصر زكرياء ، بحث في نظم ضمان الاستثمار مرجع سابق دكره ص 8 هامش (1) "بالنظر إلى قانون الإعانة الخارجية لسنة 1961 يوجد ثلاثة حالات يؤمن فيها على الاستثمار وهي حاة القروض الخاصة بمشاريع الإسكان والقروض بين جمعيات إقراض وحالة أي استثمار آخر في حدود 75 بالمائة من قيمته. وقد يقتصر الأمر في هذا المجال على استثمارات تتمتع بأولوية خاصة وتساهم في الرقي الاجتماعي للبلد المستقبل وفي تشجيع المشروعات المستقلة الصغيرة العاملة بها"

[2] نفس المرجع – ص- 9.

يجوز طلب ضمان خطر عدم التحويل في حالتين:

1- عند إبرام المستثمر الأمريكي لعقد التأمين مع هيئة الضمان، يجوز له طلب ضمان هذا الخطر بالنظر لنظام الصرف السائد أو في حالة اتفاقه مع البلاد المضيف.

2- يسمح بالتحويل على أساس سعر صرف تمييزي يقل عن 99% عن السعر الواجب التطبيق.

ولا يجوز طلب ضمان خطر عدم تحويل العملة في حالة انخفاض أو تخفيض العملة أو التضخيم.

وفي حالة تعدد سعر الصرف لا يمكن تحويل العملة إلا إذا تعذر التحويل لأي من أسعار الصرف القانونية المنصوص عليها بقانون أو مرسوم، لائحة أو قرار إداري.

2) خطر نزع الملكية:

قد تتخذ سلطات البلاد المستقبل للاستثمار إجراء من شأنه أن يلحق أضرارا لكل أو بعض الاستثمار كنزع الملكية، المصادرة أو التأميم، ويؤدي ذلك إلى حرمان المستثمر من التمتع بحقوقه لفترة معينة[1]. ونكون أمام خطر نزع الملكية في الحالات التي يحرم منها المستثمر من التمتع بحقوقه والتي تتمثل في :

1- حق المستثمر الأمريكي في إدارة مشروعه بصورة كاملة أو تامة.

2- تمتع المستثمر الأمريكي بجميع الحقوق الناجمة عن امتلاك أسهم في مشروع استثماري.

3- حق المستثمر الأمريكي في حصوله على الأرباح المحصلة من المشروع، وكذلك في حالة تصفية المشروع.

4- حقه في التصرف في كل الحصص أو بعضها.

5- حقه في تحويل الأرباح التي حققها من وراء المشروع الاستثماري سواء كانت نقود أموال أو حقوق عينية، وفي حالة التصرف في المشروع كبيعه لأسهم أو حصص، حقوق تصفية المشروع وغيرها...

نكون أمام خطر نزع الملكية إذا قامت سلطات البلاد المضيف باتخاذ إجراء يمنع المستثمر من مواصلة مشروعه والاستفادة والتمتع بالحقوق الناجمة عنه. غالبا ما تكون هذه الإجراءات المتخذة نتيجة لتصرف الإدارة العامة وهي في نظر البرنامج الأمريكي خطر نزع الملكية[2].

---

[1] نفس المرجع – ص- 9.

[2] نفس المرجع – ص- 10.

3) خطر الحرب والثورات والفتن:

إذا وقعت الحرب وخلفت دمارا قد يلحق آثاره السلبية بأصل الاستثمار نكون أمام خطر الحرب والفتن والثورات وكذا أعمال التخريب، ويجوزحينها للمستثمر الأمريكي طلب الضمان من الهيئة الضامنة، ولا يجوز طلبه في الحالات الآتية:

- إصابة الأصول غير المادية للمستثمر كالحسابات، الأوراق التجارية والمالية، النقود (السيولة) والمستندات وغيرها ...
- إصابة المشروع نتيجة لإهمال صادر من المستثمرنفسه والذي بإمكانه تفاديه[1].

الخطر الذي يرد على القروض:

يتحقق هذا الخطر في حالة عجز أو اعسار المقترض عن الوفاء بالتزامه في حالة تحقق الخطر وإصابة الأصول المادية، وعرقلة سير المشروع أو تنفيذه، كعدم حصول هذا الأخير على المواد الأولية، صعوبة التنقل، بسبب تحطم الهياكل القاعدية (الطرقات، وسائل النقل الأخرى التي تساعد في عملية الاستثمار)، يعجز الدائن في هذه الحالة عن تنفيذ ضماناته نتيجة بيع الأصول أو تصفية المشروع ...[2]

الاستثمارات الصالحة للتأمين:

يرد التأمين على الاستثمارات الآتية[3]:

1- كل استثمار مملوك ملكية، مثل ملكية الأسهم أو المشاركة في مشروع استثماري معين، أو ملكية جزء من المشروع القائم ...
2- تأمين القروض بأنواعها دون أن يقل أجل حلولها عن 5 سنوات مع استبعاد القروض الممنوحة لحكومات أجنبية.
3- الحقوق العينية كاستخدام براءات وأساليب فنية بعوض، وتقديم خدمات في حدود 5 سنوات.
4- عقود البناء التي يكون طرفا فيها مقاول أمريكي وأصوله موجودة في بلد أجنبي.
5- ائتمان الموردين طويل الأجل (لا يقل عن 3 سنوات) وهو تأمين الذي يمنحه المصدرون للعملاء الأجانب ويتعلق بتصدير سلع موجهة لعمليات الإنماء.

---

[1] نفس المرجع ونفس الصفحة 10.

[2] نفس المرجع ونفس الصفحة 10.

[3] نفس المرجع ص 12.

يجب أن يكون الاستثمار حديثا أو جديدا، يأتي تنفيذه لاحقا على إبرام العقد، يبدأ المستثمر في تنفيذ مشروعه قبل إبرام عقد الضمان، إذا ما حصل على موافقة الهيئة الضامنة.

آثار عقد ضمان الاستثمار: كغيره من العقود الأخرى، يرتب عقد الضمان حقوق والتزامات للطرفين. المستثمر والهيئة الضامنة.

1) التزامات المستثمر: يلتزم المستثمر المضمون بـ :

- مسك الدفاتر والسجلات الحسابية، التي يدون فيها الوضعية المالية للاستثمار المزمع إنشاءه ويقدمها للجهاز الضامن كلما طلب منه ذلك.
- يلتزم المستثمر بإخطار الجهاز الضامن بأي تغيير قد يقع أو يطرأ على الاستثمار كأي إجراء مثلا تتخذه حكومة البلد المضيف له، ويكون له علاقة أو يمس بالمستثمر من شأنه الإضرار به. يقدم المستثمر الأمريكي تقرير سنوي يذكر فيه حالة الاستثمار والظروف المحيطة به.
- إخطار الجهاز بكل اتفاق يقع بينه وبين البلد المضيف لاستثماره ولا يجوز للمستثمر المضمون أن يأخذ أي تعويض مباشرة من البلد المستقبل له إلا بموافقة الجهاز الضامن.
- يلتزم المستثمر في حالة تحقق خطر عدم تحويل العملة بإبلاغ الوكالة عن حجم المبالغ التي لم يتمكن من تحويلها.
- وفي حالة تحقق خطر نزع الملكية، يقدم المستثمر كل المستندات التي تثبت حقوقه، وكذلك في حالة تحقق خطر الحرب يلتزم بإبلاغ الجهاز الضامن عن حجم الأضرار والخسائر التي لحقت باستثماره.

2) **التزامات الجهاز الضامن:** يلتزم الجهاز الضامن بتعويض المستثمر المضمون عن الأضرار التي لحقت استثماره في الدولة المضيفة نتيجة تحقق خطر غير تجاري مضمون[1].

جنسية المستثمر: يشترط في جنسية الشخص طالب التأمين وفقا للنظام الأمريكي أن يكون مواطنا أمريكيا سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا، فالشخص الاعتباري يشترط لقبول ضمانه أن يكون مالكا بصفة جوهرية لأشخاص طبيعيين أمريكيين دون سواهم.

---

[1] أنظر عبد البارئ أحمد عبد البارك، الجوانب القانونية للإستثمارات العربية والأجنبية، عالم الكتب، مصر ، ص 713

مبدأ الحلول: يجوز للهيئة التي ضمنت المستثمر أن تحل محله في الرجوع على الدولة المضيفة لاستثماره، فلا يمكن تطبيق قاعدة الجمع بين التعويضين، بمعنى لا يستطيع المستثمر أن يأخذ تعويض من الهيئة والدولة المضيفة. ويستند هذا الإجراء (مبدأ الحلول) إلى أحكام الاتفاقية المبرمة بين الولايات المتحدة الأمريكية والبلد المستقبل للاستثمار.

بعض الانتقادات الموجهة للنظام الأمريكي الخاص بالضمان:

اختلفت الآراء حوله، منهم من يرى أنه محاولة من الحكومة الأمريكية لتشجيع انتشار رؤوس الأموال الخاصة في الخارج من أجل زيادة حجم تدفقات الاستثمارات الأمريكية في مختلف جهات العالم.

ويرى البعض الآخر أنه محاولة من أجل تحقيق مصالح الدول التي يتم الاستثمار فيها بواسطة رؤوس الأموال الأمريكية الخاصة وما ينجر عنها من نقل الكفاءة والخبرة الفنية والتكنولوجيا ...

ففي نظرهم الاستثمار هو جزء من برنامج المعونة الخارجية.

وجاء رأي ثالث الذي اعتبر هذا البرنامج مجرد خدمة تقدمها الحكومة الأمريكية لمستثمريها في الخارج بواسطة تأمين استثماراتهم إذا ما تعرضت لأحد المخاطر غير التجارية السابق ذكرها، وبالتالي يقع العبء وتحمل الخسارة على خزينة الدولة العمومية لتعويض هؤلاء المستثمرين، فتقديم الضمان في نظر أصحاب هذا الرأي يؤدي دور مرفق عام، يسدي خدمة للمستثمرين في الخارج فقط.

لم يلق نظام الضمان الأمريكي ترحيبا في الولايات المتحدة الأمريكية منذ نشأته. حيث أبدى بعضهم تخوفا شديدا من تدخل هذا النظام في حكومات الدول المستقبلة للاستثمار، وأدى ذلك إلى تدني مستوى الحافز على الاستثمار لتصبح تلك الحكومات لا تعمل على تحسين وتوفير الظروف الحسنة (مناخ الاستثمار) لتنفيذ المشاريع الاستثمارية، ما دامت الحكومة الأمريكية هي وحدها من يتحمل الأخطار غير التجارية.

وهناك من ينتقد هذا النظام بشأن الاستثمارات المنجزة قبل دخول البرنامج حيز التنفيذ، والاستثمارات الجديدة المستفيدة من الضمان وانعكس هذا سلبا على الخزينة الأمريكية نتيجة لتصرف صادر من البلد المضيف يمس بالاستثمارات التي لم يشملها الضمان. لكن ورغم الانتقادات الموجهة إليه، حضي بعد ذلك بتأييد حتى من هؤلاء الذين انتقدوه في السابق.

لقد أنشئ النظام الخاص بالضمان ليغطي الاستثمارات الأمريكية الخاصة في غرب أوربا ضد خطر تحويل العملة في 1948[1].

واتسع نطاقه بعدها ليشمل الاستثمارات الأمريكية الموجهة إلى دول الشرق الأوسط وآسيا، إفريقيا والشرق الأقصى ودول أمريكا اللاتينية (1951) ليشمل بعد ذلك كل دولة اتفقت معها الولايات المتحدة الأمريكية على تطبيق برنامج المعونة في إطار قانون الأمن المتبادل (1953). وفي سنة 1959 اقتصر تطبيق البرنامج على الدول المتخلفة دون سواها[2].

وحتى بالنسبة للأخطار المشمولة بالضمان، لوحظ أنها توسعت شيئا فشيئا، ليدخل في نطاقه أخطار أخرى إلى جانب خطر عدم القابلية لتحويل النقد كخطر التأميم ونزع الملكية، المصادرة وخطر الحروب والثورات والعصيان المدني[3].

أما الخطر الذي يمس بأصل الاستثمار نتيجة لتصرف أو تنظيم يدخل ضمن النشاط الاقتصادي المعتاد للبلد المضيف لا يشمله الضمان.

ومنذ 1948 تم إبرام عدة عقود ضمان، قدرت قيمتها بملايين الدولارات لم تقم الحكومة الأمريكية بتعويض ولو قليل مقارنة بعدد العقود المسجلة، فاستطاعت بذلك الرجوع على الدول المستقبلة لاستثماراتها لاستيفاء مبالغ التعويضات نتيجة لتحقق الخطر.

---

(1) أنظر ابراهيم شحاتة ، الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق ذكره ص ص 13-14.

(2) نفس المرجع ص14 هامش 11.

(3) نفس المرجع – ص- 17- هامش 20.

"حيث تعيد السيدة ويتمان أنه خلال الفترة الممتدة من 1948 إلى 1963 قامت الولايات المتحدة الامريكية بتعويض مستثمر واحد فقط"

أنظر كذلك في أول قضية تحكيم في الاستثمارات الأجنبية، شركة فالنتين البترولية والكيماوية ضد وكالة التنمية الدولية – ابراهيم شحاتة – المجلة المصرية للقانون الدولي – العدد 26 لسنة 1970 – ص- 193 وما يليها.

ونجح فعلا برنامج الضمان الأمريكي في توسيع النطاق الجغرافي ليشمل مناطق اخرى من العالم وتغطيته لأنواع اخرى من المخاطر غير السياسية. والفضل في ذلك يرجع إلى التطورات والدراسات الهامة التي قدمت إلى الكونجرس الأمريكي بخصوص توسيعه بعد عناء وتخوف شديدين، لكن المساعي التي بذلت لم تذهب سدى بل أثمرت نتائجها على أرض الواقع من خلال الأمثلة المشار إليها، خاصة في الدول النامية التي استفادت خصيصا من الاستثمارات الأمريكية الموجهة إليها للمساهمة في تنميتها الاقتصادية والاجتماعية[1].

---

[1] بلغ عدد الدول التي عقدت معها الو م أ اتفاقيات في مجال الضمان ما يزيد عن 80 دولة منها الدول العربية كالمغرب، تونس، الأردن، مصر – أنظر في ذلك، الدراسة التي قدمتها إدارة البحوث للصندوق الكويتي أثناء انعقاد الاجتماع الثاني لخبراء التحويل العرب بعنوان ضمان الاستثمارات – ص-5.

الفرع الثاني: النظام الياباني.

على إثر النجاح الذي حققه البرنامج الأمريكي في مجال الضمان الخاص بالاستثمارات الأمريكية في الخارج، انتهجت العديد من الدول الصناعية[1] هذا المنهج مقتدية بالتجربة الأمريكية من أجل ضمان مستثمريها ضد ما قد يتعرضون له من أخطار غير تجارية في الدول المستقبلة لاستثمارهم. ولم تكن هذه البرامج متساوية من حيث الأهمية ونطاق التغطية التأمينية، بعضها كان محدود النطاق الجغرافي والبعض الآخر وسع من نطاق الحماية جغرافيا وزمنيا، واليابان على غرار أنظمة الضمان في مختلف الدول المصدرة لرؤوس الأموال، بادرت بإنشاء هيئة تقوم بتقديم الضمان للمستثمرين اليابانيين في الخارج.

يعتبر اليابان ثاني قوة اقتصادية عالمية بعد الولايات المتحدة الأمريكية بالرغم من الموقع الجغرافي الذي يمتاز به وافتقاره للثروات الطبيعية التي يستوردها من الدول النامية، وظهر نظام الضمان في اليابان الخاص بالاستثمارات اليابانية المباشرة في الخارج سنة 1960 ويرمز إليه بـ MITI[2].

اعتمد اليابان في منح الضمان على جهاز خاص ، بواسطته يحمي استثماراته في الخارج، وادا نظرنا الى التركيبة الجغرافية، نلاحظ ان اليابان عبارة عن مجموعة جزر متفرقة مساحته تقدر بـ 143.000.00 كلم2 وافتقاره إلى المواد الخام لإنعاش قطاع الصناعة المحلية. فارتباطه حتمي إن صح القول بالعالم الخارجي لاستيراد المواد الأولية، ومن ذلك تشجيع الاستثمارات اليابانية بالشكل الذي يساعده على تطوير وتنمية مصادر المواد الأولية في المناطق المتواجدة بها، وهو الشيء الذي يميز هذا البلد عن غيره من الدول الأخرى.

وقام هدا الاخير بوضع جهاز خاص بالضمان لمنح التغطية التأمينية اللازمة لتوسيع نشاط الشركات اليابانية العاملة في القطاع الخاص لاستخراج المواد الأولية في الدول النامية، وتقديم القروض وأحيانا دخوله كشريك مع هذه الشركات لاستيراد المواد الأولية. وعلى خلاف النظام لأمريكي الذي أدارته وكالات حكومية للمساعدات الخارجية الاقتصادية، فإن البرنامج الياباني يعمل تحت إشراف إدارة مباشرة من وزارة التجارة الدولية والصناعية.

---

[1] تنتمي هذه الدول إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية OCDE، قد وصل عدد الأنظمة الوطنية للضمان الخاصة في الدول المتقدمة في 1982 إلى 17 دولة.

- Voir aussi : D. Carreau – droit international économique – année -1980 – p528-
- Voir aussi : banques et fonds internationaux) , Op , cit , p 322.

[2] أنظر: سامي عفيفي حاتم ،التأمين الدولي مرجع سابق دكره ص 265.

وقد مر برنامج الضمان الياباني بمرحلتين، بدأت المرحلة الأولى بضمان الاستثمارات اليابانية في الخارج في نطاق محدود[1] في الفترة الممتدة من 1956 إلى غاية منتصف 1970، فأعدت إدارة البرنامج برنامجين هما:

البرنامج الأول: خاص باستثمارات رؤوس الأموال.

البرنامج الثاني: خاص بالأرباح المحققة من عمليات الاستثمارات المنجزة في الخارج.

واتسمت عملية الضمان من خلال البرنامجين بالبساطة، لبساطة الإمكانيات والأساليب المستعملة في تقديم الضمان ضد المخاطر السياسية[2].

وفي عام 1970 تقرر إدماج البرنامجين في برنامج واحد تحت إسم "مشروع تأمين الاستثمارات عبر البحار"، وأدخلت عليه جملة من التعديلات تماشيا مع الظروف الاقتصادية المحيطة به.

الاستثمارات الصالحة للضمان:

يشترط البرنامج الياباني لتأمين الاستثمارات في الخارج أن تكون الاستثمارات جديدة بمعنى خلق منشأة أن توسيع منشأة قائمة والزيادة في حجم الطاقات الإنتاجية، ويهدف في الوقت ذاته هذا البرنامج إلى تطوير وتحسين العلاقات الاقتصادية الدولية مع دول العالم خاصة النامية، فهو يراعي كذلك المناخ الاستثماري في القطر المضيف وموافقته على عمليات الضمان التي يوفرها.

يمتد كذلك البرنامج الياباني ليشمل القروض طويلة الأجل التي يقدمها الأجانب في المشروعات المشتركة، وكذا الأصول العينية المادية والمعنوية، براءة الاختراع والقروض الممنوحة لاستيراد المواد الأولية.

نطاق برنامج الضمان: يمتد البرنامج إلى كل دول العالم دون استثناء[3] وحددت مدته بـ 15 سنة، ويجوز تمديدها كلما اقتضت الضرورة ذلك، وتقدر نسبة الخسارة المدفوعة بـ 90% في المشروعات العادية، و 80% في حالة القروض الخاصة باستيراد المواد الأولية.

---

(1) أنظر في: عصام الدين بسيم النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية الخاصة في الدول الاخذة في النمو مرجع سابق دكره ص 352 – وكذا سامي عفيفي حاتم ، التأمين الدولي مرجع سابق دكره ص255.

(2) يعتبر برنامج الضمان لسنة 1956 امتداد للبرنامج الياباني الخاص لضمان قروض التصدير الذي بدأ به العمل سنة 1950.

(3) Voir : Mohamed Salem – J.D.I 1986/3 P584
Voir aussi : Dominique CARREAU : D.I.E édition 1980 , Op, Cit – p 581.

يقوم اليابان عن طريق صندوق التعاون الاقتصادي عبر البحار بتقديم القروض قصد تمويل عمليات استخراج المواد الأولية في الدول النامية والدخول في اتفاقات ومشاريع مشتركة في الإنتاج ومشروعات استخراج المعادن.

أنواع المخاطر المستفيدة من الضمان: على غرار النظام الأمريكي للضمان، يضمن البرنامج الياباني خطر عدم القابلية لتحويل العملة، خطر التأميم والمصادرة، وخطر الحروب.

العمليات التي حققها برنامج الضمان الياباني:

بلغ حجم العمليات الاستثمارية المشمولة بالضمان ما قيمته 68.6 مليون دولار خلال الفترة 1956 إلى 1970، ارتفعت لتصل إلى 407 مليون دولار من 1970 إلى 1973، ومع نهاية سنة 1981 بلغ حجم العمليات 5.851 مليار دولار، هذا النمو المضطرد للاستثمارات اليابانية في الخارج يدل على اهتمام اليابان بتوسيع وترويج الاستثمار المباشر الياباني في الخارج، حيث يمكن من إقامة العديد من المشاريع في مختلف الدول، فبلغ حجم الاستثمار الخاص بـ 67.5 مليار دولار أي نسبة 2.5% من الناتج المحلي الإجمالي[1].

إن هذا الكم الهائل للاستثمارات اليابانية في الخارج من شأنه توفير الحماية التأمينية لهذه الاستثمارات. فاليابان بحاجة ماسة لتطوير وتشجيع الاستثمارات في الخارج بالنظر للموقع الجغرافي الذي يعتبر عامل أساسي يدفعه لتوسيع نشاط الشركات اليابانية العاملة في مجال استيراد والبحث والتنقيب عن المواد الأولية واستخراج المعادن[2].

الفرع الثالث: النظام الألماني للضمان.[3]

بمناسبة قانون الميزانية السنوي الألماني لسنة 1958 جاء تصريح وزير المالية آنذاك الذي قضى بضمان رؤوس الأموال الألمانية في الخارج، وإقامة نظام خاص للضمان يهدف إلى تشجيع الاستثمارات الألمانية في الخارج والمساهمة في توطيد العلاقات بينها وبين الدول النامية.

ظهر البرنامج في ألمانيا عام 1960،[4] يتولى إدارته جهاز خاص أطلق عليه اسم TAG وهي إحدى الوكالات التابعة للحكومة الألمانية، التي تقوم بدراسة الطلبات المتعلقة بالضمان، التي

---

(1) أنظر في: تميم بيومحي وبا برسل ليبوت – الاستثمار الأجنبي المباشر اليابان – مجلة التمويل والتنمية – سبتمبر 1997 – ص12.

(2) أنظر في: سامي عفيفي حاتم ، التأمين الدولي – مرجع سابق ذكره ص267.

(3) نفس المرجع – ص- 268.

ترفع أمامها لتبدي ملاحظاتها، والموافقة عليها تكون من اختصاص لجنة متخصصة تابعة لوزارة الاقتصاد الألمانية[1].

أخضع النظام الألماني عمليات الضمان لبعض الشروط للاستفادة من مظلة التأمين، كالتأكد من النتائج التي سيحدثها الاستثمار بالإيجاب على عملية التنمية بالدول المستقبلة له من جهة، والفوائد الاقتصادية (مصالح ألمانيا) التي يجنيها الاقتصاد الألماني من جهة ثانية، لكن إذا كانت حقيقة رؤوس الأموال الموجهة إلى الدول النامية للنهوض باقتصادها الضعيف، وما نلاحظه على أرض الواقع أن الفوائد تجنيها الدول المصدرة لرؤوس الأموال فقط دون سواها، الإسهام ليس في تنمية الدول النامية، بل الإبقاء على الأوضاع على ما هي عليه لتبقى دائما تابعة للدول المصدرة للرساميل، لأن الاستثمارات المنجزة في تلك الدول لم تساهم بالقدر الذي تنادي به في تنمية وتطوير اقتصادها لأن تحقيق مصالح البعض دائما يكون على حساب البعض، فهي مفارقة عجيبة.

الأخطار التي يغطيها البرنامج الألماني:

يغطي البرنامج مثله في ذلك مثل البرنامج الأمريكي والياباني، الأخطار السياسية وغير التجارية والمتمثلة في خطر عدم القابلية للتحويل، خطر المصادرة، التأميم، نزع الملكية وخطر الحروب.

ضف إلى ذلك خطر الدفع وتأجيل أداء استحقاق الديون، على خلاف البرنامج الأمريكي، فهو لا يمنح للمستثمر حق اختيار التأمين على المخاطر التي يراها مناسبة[2].

الاستثمارات الصالحة للضمان: تتمثل فيما يلي:

1) المساهمة في المشاريع الأجنبية وما ينجر عنها من حقوق، في حالة تصفية المشروع مثلا.

2) القروض التي تمنحها الدولة للمساهمة في مشروع اقتصادي على المدى الطويل.

3) إن الشركات الألمانية التي لديها فروع تابعة لها في الدول المستقبلة للاستثمارات تدخل المشروعات الألمانية المنجزة على المدى البعيد في الخارج التي يخصص لها حساب خاص[3]،

---

(1) عقدت ألمانيا حوالي 49 اتفاقية ثنائية مع دول العالم الثالث في مجال التعاون الاقتصادي حول الاستثمارات الالمانية الخاصة المباشرة.

(2) أنظر في: نصر زكرياء ، بحث في نظام ضمان الاستثمار مرجع سابق ذكره ص 25.

(3) نفس المرجع – ص- 28.

- Voir : OCDE investing in developping countries année 1983 – pp73 – 75.

ولا فرق بين الاستثمار الذي يؤدى نقدا أو عينا أو تقديم خدمات، براءات ... ولا يمتد الضمان للاستثمارات القديمة، تستفيد فقط المشاريع الحديثة والتأمين يكون على أصل الاستثمار وعوائده ما عدا حالة البراءات.

المستثمر المضمون:

يشترط للاستفادة من الضمان في ظل النظام الألماني، أن يكون المشروع الاستثماري مركزه القانوني موجود في ألمانيا أو يكون مملوكا ملكية تامة لرعايا دولة ألمانيا أو خاضعا لسيطرتهم.

نطاق الضمان: يغطي البرنامج الألماني الخسائر التي تلحق بالمشاريع الاستثمارية الألمانية بصورة كلية أو جزئية.

1) إذا كانت المساهمة في المشروع الأجنبي، تكون التغطية على الخسارة في حدود المساهمة سواء كانت خسارة كلية أو جزئية.

- تغطية الخسارة التي تلحق بأصل الاستثمار أو جزء منه يؤدي إلى وقف المشروع.
- إذا كانت الخسارة في جزء من المشروع، لا يمتد إليه الضمان في هذه الحالة.

2) حالة الفروع والمنشآت المتواجدة بالخارج تابعة للشركات الأم الألمانية المستقرة بألمانيا (مقرها القانوني).

3) حالة القروض، في حالة تحقق الخسارة التي تمس أصل المشروع الأجنبي المقترض.

يمتد عقد التأمين إلى 15 سنة ويجوز تمديدها إلى 20 سنة بالنسبة للمشروعات التي يستدعي إنجازها مدة طويلة. ولتقدير مبلغ الضمان في حالة تحقق الخسارة، يأخذ البرنامج الألماني بعين الاعتبار أصل الاستثمار وعائده في تحديد المبلغ.

- تعاني ألمانيا من قلة الاستثمارات الأجنبية المباشرة داخل ألمانيا مقارنة حجم هذه الأخيرة في الخارج. قد يعود ذلك إلى ارتفاع تكلفة الإنتاج، فالأجور جد مرتفعة في دول المجموعة الخمس (5) بالإضافة إلى التنظيمات المحلية المتعلقة بحماية البيئة والمحيط التي تمثل عبئا إضافيا على المستثمر الأجنبي، حيث نجد هذه التنظيمات في فترة إنشاء وحدات الإنتاج الجديدة. وقد تضمن قانون الميزانية لعام 1959 أو تصريح لوزير المالية الألماني الذي يقضي بضمان رؤوس الاموال الألمانية المستثمرة في الخارج من طرف رعايا ألمان.

بالنسبة لتحديد مبلغ التعويض عن الخسارة التي لحقت الاستثمار، يرجع الجهاز الضامن إلى أصل الاستثمار، حيث يحدد عقد التأمين الحد الأقصى لمبلغ التعويض الذي لا يجب أن يتعدى القيمة المؤمن عليها.

وتحديد قيمة الخسارة بالنظر إلى العوائد والأرباح التي يدرها الاستثمار بنسبة 24% لأصل الاستثمار و 8% سنويا.

ويجوز تخفيض هذا الحد سنويا في كل مرة يحصل فيها المستثمر على تعويضات، ولا يجوز في أي حال من الأحوال زيادة هذا الحد[1].

يقوم برنامج ضمان الاستثمارات الألمانية في الخارج، على ضمان القروض المهيأة لتمويل المشاريع الأجنبية في الخارج كذلك[2]، فينصرف الضمان إلى قيمة الإقراض المنصوص عليها في العقد والفوائد المستحقة حتى حلول أجل الاستحقاق، وكل الفوائد التي تأتي بعد تاريخ الاستحقاق لا يسري عليها الضمان، في حدود سنة (12 شهرا). ويستبعد الضمان كذلك فوائد التأخير المنصوص عليها في عقد الإقراض.

ويغطي الضمان في حالة القروض المخاطر الآتية:

أولا- المخاطر الاقتصادية:

- إذا لم يلتزم المدين المقترض بالدفع خلال 6 أشهر من تاريخ حلول الأجل.
- في حالة إفلاس المدين المقترض (رفع دعوى إفلاس).
- في حالة فشل التنفيذ الجبري على أموال المدين المقترض لتأمين المبلغ المستحق.
- حالة إقرار الصلح بين الدائن المقرض والمدين المقترض.

ثانيا- المخاطر السياسية: تتمثل في الحالة التي يتعذر فيها على الدائن المقرض من استيفاء حقه بسبب إجراء تتخذه الحكومة خاص بالتحويل، تخفيضات على الرسم في سعر الصرف.
وفي حالة الحروب والفتن والثورات في الخارج.

---

(1) نفس المرجع ص 29.

(2) نفس المرجع – ص- 34 – هامش 3 "فيما يخص استعمال لفظ ضمان وكفالة في هذا المقام حسب الطبيعة القانونية للعقد واستخدام اللفظين يختلف حسب الجهة المقترضة، فإذا كان أمام شخص من أشخاص القانون الخاص تستعمل عبارة ضمان، وإذا كان أمام شخص من أشخاص القانون العام (حكومة، شركة عامة) تستعمل لفظ كفالة."

الفرع الرابع: نظام تأمين الاستثمارات في فرنسا[1].

يعتبر هذا النظام امتداد لنظام التأمين على عمليات التجارة الخارجية وتعود أول محاولة في فرنسا لتأمين الصادرات الفرنسية نحو الخارج إلى عام 1927، حيث أنشئت شركة خاصة لتأمين القروض، دون تدخل الدولة، بدأت بتأمين بعض الأخطار المتعلقة بالتصدير إلى غاية اندلاع الحرب العالمية الثانية، التي غيرت مجرى الاقتصاد الدولي ككل. في الوقت الذي اتجهت فيه الأنظار آنذاك إلى إعادة تنظيم الوضع الاقتصادي الدولي في وقت لاحق وبعيد.

ففي سنة 1945 توصلت السلطات العمومية بفرنسا إلى منح التأمين والضمان وتحويل الصادرات الفرنسية الموجهة نحو الخارج عن طريق جهاز يقوم بعمليات التأمين ويشار إليه برمز COFACE [2]. أنشئ نظام ضمان الاستثمارات الفرنسية المباشرة في الخارج بموجب المرسوم رقم 42/67 الصادر في 1967/04/11 المتعلق بنظام التأمين على الصادرات.

يعتمد النظام الفرنسي في مجال التأمين على أسلوبين مختلفين، الأول يتولاه البنك الفرنسي للتجارة الخارجية يرمز له بـ رمز BFCE، والثاني تشرف عليه الشركة الفرنسية للتأمين على التجارة الخارجية COFACE.

إن الجهاز الأول BFCE تابع لمديرية الخزينة العمومية الفرنسية والثاني تشرف عليه مديرية العلاقات الاقتصادية الخارجية، يشترك الجهازان في بعض العمليات وهي:

أ- إن الضمان الذي يمنحه الجهازان، في حقيقة الأمر ضمان تمنحه الدولة، فهما يعملان بصفة مسير Gérant بواسطة رخصة يمنحها وزير الاقتصاد والمالية بعد إشعار من هيئة وزارية.

ب- تعتبر الاستثمارات الجديدة فقط صالحة للضمان والمتمثلة في خلق منشأة جديدة، توسيع أو زيادة أو مساهمة في منشأة قائمة.

---

[1] نفس المرجع ص 39.

[2] Voir : D. carreau , Patrick JUILLARD, LGDJ , librairie génerale du droit et de jurisprudence E.J.A PARIS.Edition 1998 p506.

D. carreau : DIE édition 1980 ,Op, Cit, P352

La COFACE garantie des risques à l'exportation – 1993 P2

- لقد تم إنشاء هذين الجهازين بمقتضى القوانين، القانون الأول رقم 1075/70 في 1971/12/24 والقانون الثاني رقم 1128/73 في 1973/12/21، تنص المادة 26 من القانون 1972 على أن يمنح الوزير المكلف بالاقتصاد والمالية ضمان الخزينة الفرنسية الاستثمارات التي تنجزها الشركات الفرنسية خارج الإقليم الفرنسي ويكون منح الضمان مرهون باتفاق مسبق حول حماية الاستثمارات بين فرنسا والبلد المستقبل لها، إن شرط الحصول على الإتفاق المسبق لا يطبق في كل الحالات. أما المادة 14 من القانون 1973 يجوز منح الضمان في المناطق التي تنتمي إلى المناطق الحرة والتي لا تقبل الدخول في ترتيبات ثنائية تتعلق بالحماية في الوقت الدي تستطيع فيه أن تمنح معاملة حسنة للاستثمارات الأجنبية.

ج- الضمانات الممنوحة تحكمها العملة السائدة في فرنسا وهي الفرنك الفرنسي بحسب قيمة الحصص ويتم تحديدها عند تنفيذ المشروع.

د- يجب أن يكون المستثمر من جنسية فرنسية، هذا لا يمنع من اشتراك شركات أجنبية.

هـ- يغطي الضمان الأخطار السياسية كخطر نزع الملكية، خطر عدم تحويل العملة ...

I- نظام البنك الفرنسي للتجارة الخارجية BFCE : يهدف هذا النظام إلى تطوير وتشجيع الاستثمارات الصناعية والخدماتية الفرنسية في الخارج، يرتبط الضمان الذي يمنحه البنك بمدى تقدير المشاريع الاستثمارية وما ستقدمه للاقتصاد الفرنسي سواء كانت مباشرة أو غير نباشرة، والتي تكون عادة على المدى الطويل.

والاستثمارات الصالحة للتأمين هي:

- ✓ الاستثمارات المنجزة فوق الأقاليم التي وقعت معها فرنسا اتفاقيات في مجال حماية الاستثمارات.
- ✓ الاستثمارات المنجزة في البلدان التي تربطهم علاقة مع الخزينة العمومية الفرنسية بواسطة حساب عمليات (دول إفريقيا وبالمناطق الحرة)[1].
- ✓ البلدان التي يتم اتخاذ القرار لمصلحتها حالة بحالة، بالنظر إلى فائدة المشروع على الاقتصاد الفرنسي.

هناك بعض القطاعات لا تدخل مشروعاتها حيز الضمان مثل قطاع الزراعة، العقارات، المالية، القطاع البترولي.

نسبة الضمان الممنوحة في ظل نظام البنك الفرنسي للتجارة الخارجية:

تحدد نسبة الضمان بـ 90% في الحالات العادية، وتصل في حالات غير عادية إلى 95%.

بالنسبة لمدة الضمان الممنوح بـ 15 سنة مع إمكانية تمديدها إلى 17 سنة في حالات معينة، تخفض النسبة إلى 75%، 66% من قيمتها الأصلية المغطاة في السنوات الثلاثة المتبقية لانقضاء مدة الضمان.هناك إجراءات خاصة تتبع فيما يخص الاستثمارات المنجمية حيث تصل نسبة الضمان إلى 95% لمدة 20 سنة، مهما كان البلد.

---

[1] Voir :Banques et fonds internationaux , Op, Cit , P137.

II- نظام الضمان الخاص بالشركة الفرنسية للتأمين على التجارة الخارجية [1]:

يفضل المستثمرين الفرنسيين نظام الضمان الذي تقدمه الشركة الفرنسية للتأمين نظرا للمزايا والفوائد التي يمنحها (نسبة ضمان مرتفعة، مدة الضمان أطول، تغطية الاستثمارات في كل الدول دون استثناء). يهدف هذا النظام إلى تحفيز وتوجيه الاستثمارات والمستثمرون الفرنسيون من جهة، ومنح الضمان الكفيل بحماية هؤلاء من المخاطر غير التجارية خاصة في الدول النامية.إن الاعتماد على الشركة الفرنسية أكثر منه على البنك الفرنسي للتجارة الخارجية، يفهم منه أن الاستثمار في مجال الصناعة لم يأخذ حظه بالشكل الذي حظي به الاستثمار التجاري الذي يساهم في تحسين ميزان المبادلات التجارية الخارجية من خلال تشجيع الصادرات والتأمين عليها[2].

[1] تم إنشاءها بموجب القانون 1945/12/2 وهي شركة وهمية anonyme ذات رأس مال 30 مليون فرنك فرنسي، تعمل تحت وصاية وزير المالية عن طريق إحدى مديرياته وهي مديرية العلاقات الاقتصادية الخارجية DEE – أنظر في ذلك:

- Voir : La COFACE.La garantie des risques à l’exportation.Op,Cit ,P2.

[2] Voir : Dominique CARREAU : D.I.E .Edition 1980.Op,Cit PP 533-534

جدول يتضمن الوكالات المتعلقة بضمان الاستثمار في الدول المصدرة لرؤوس الاموال

سم الدولة، وكالة الاستثمار الخاصة لها المتعلقة بضمان الاستثمار	أنواع الأخطار التي يشملها الضمان	نطاق التغطية	أشكال الاستثمار القابلة للضمان
- النظام الأمريكي منظمة الاستثمار الخاص عبر البحار Oversan private investment corporation O.P.I.C	يشمل النظام الأمريكي الأخطار الثلاثة المتمثلة في: - نزع الملكية، المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي نقط الاستثمارات في حدود الاتفاقية الثنائية الموقعة مع الو م أ التي تجوزت أكثر من 100 دولة	يغطي الأشكال المعروفة: - حقوق الملكية، القروض والمنح. - حقوق براءة الاختراع - حقوق الامتياز – حقوق أخرى
- النظام الياباني برنامج تأمين الاستثمار عبر البحار M.I.T.I	يضم: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل والأخطار الاقتصادية التي يتعرض لها الائتمان في بعض الحالات.	يغطي كل دول العالم دون تمييز	يغطي 3 أشكال: - حقوق الملكية - القروض والمنح - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز
- النظام الألماني منظمة الضمان الألمانية DEUTSCHE DEPARTMEIT T.A.G	يضم الصور الثلاثة المعروفة: - خضر المصادرة والتأميم - خطر عدم القابلية للتحويل - خطر الحروب	يغطي الدول النامية، والدول الموقعة لاتفاقيات ثنائية والتي تجاوزت 50 دولة في عام 1984، يرفق هذا البرنامج مع نظرية الأمريكي في هذه النقطة.	يغطي 4 أشكال: - حقوق الملكية – القروض والتسهيلات - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز - الحقوق الأخرى وهي نفس الصور التي يضمنها النظام الأمريكي
- النظام النرويجي معهد القروض الصادرات Expert crédit garanti Institute G.I.E.K	يضم الأخطار الثلاثة: - خضر المصادرة والتأميم - خطر عدم القابلية للتحويل - خطر الحروب	يغطي دول العالم ككل دون تميز	يغطي هذا البرنامج ما يلي: حقوق الملكية، وأحيانا يضم كل حقوق الملكية والقروض والمنح في بند واحد
- النظام النمساوي بنك الرعاية النمساوية Ostrreiches Kontroll bank O.K.B	يضم: - خطر المصادرة والتأميم - خطر عدم القابلية للتحويل - خطر الحروب	يغطي دول العالم دون إعطاء أفضلية	يغطي: - حقوق الملكية - القروض والمنح -حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز

النظام الاسترالي منظمة تحويل الصادرات والتأمين Export finance and assurance corporation E.F.I.C	يضم: - خطر التأميم والمصادرة. - خطر الحروب - خطر منع تحويل العملة	يغطي كل دول العالم	يغطي: - حقوق الملكية، القروض والمنح. - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز
النظام الفرنسي - البنك الفرنسي للتجارة الخارجية - المنظمة الفرنسية لتأمين التجارة Compagnie française d'assurance pour le commerce C.O.F.A.C.E	يضم: - خطر التأميم والمصادرة. - خطر الحروب - خطر عدم قابلية التحويل وذلك بالنسبة لرأس المال فقط.	يغطي كل من دول العالم ككل من خلال المنظمة الفرنسية لتأمين التجارة - الدول النامية من خلال البنك الفرنسي للتجارة الخارجية - دول الاتفاقية الثنائية.	يغطي الأنماط التالية: - حقوق الملكية، القروض والمنح باستثناء القروض طويلة الأجل. أما حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز وأنماط الاستثمار الأخرى فلا يغطيها هذا النظام.
لنظام السويدي منظمة ضمان القروض الصادرات السويدية Swedish exports credit garantee S.E.C.G	يضم: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي الدول النامية فقط في إطار المساعدات الاقتصادية الثنائية الرسمية لهذه الدول.	يغطي: - حقوق الملكية - القروض والمنح. أما براءة الاختراع وحقوق الامتياز وأنماط أخرى فلا يغطيها هذا الضمان.
النظام الكندي منظمة تنمية الصادرات Export development corporation E.D.C	يضم: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي الدول النامية فقط مع استبعاد باقي دول العالم مع عدم إعطاء أولوية لدول الاتفاقيات الثنائية	يغطي: - حقوق الملكية - حقوق براءة الاختراع - حقوق الامتياز وحقوق أخرى
النظام الإيطالي القسم الخاص بقروض التصدير Special section of export credit S.A.C.E	يضم: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - أخطار عدم القابلية للتحويل ويضاف إليها أخطار الكوارث الطبيعية أحيانا.	يغطي البرنامج كل دول العالم دون استثناء وأفضلية.	يغطي الأنماط التالية: - حقوق الملكية - حقوق القروض والمنح - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز
النظام البريطاني قسم ضمانات قروض الصادرات Expert credit garantie department E.C.G.D	يضم: - خطر التأميم والمصادرة - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي كل دول العالم مع عدم إعطاء أفضلية لدول الاتفاقات الثنائية	يغطي: - حقوق الملكية - القروض والمنح - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز

النظام الدانماركي وكالة التنمية الدولية الدانماركية DANIDA	يغطي صور الأخطار السياسية الثلاثة: - أخطار المصادرة والتأميم - أخطار الحروب - أخطار عدم القابلية للتحويل	يغطي هذا النظام دول العالم النامية فقط مع استبعاد الصورتين الأخيرتين.	يغطي البرنامج ثلاث أنواع من الاستثمار وهي: - حقوق الملكية - القروض والمنح. - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز
هولندا شركة تأمين القروض الهولندية NCM	يضم البرنامج صور الأخطار السياسية المعروفة وهي: - خطر المصادرة والتأميم - أخطار الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي البرنامج كل من: - الدول النامية. - دول الاتفاقيات الثنائية بصفة أساسية.	يغطي الاستثمارات الآتية: - حقوق الملكية - القروض والمنح. - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز
سويسرا مكتب ضمان الصادرات GERO	يغطي البرنامج السويسري الأخطار التالية: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي البرنامج الأفضلية للدول النامية في بعض الحالات	يغطي الاستثمارات الآتية: - حقوق الملكية - القروض والمنح. - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز
بلجيكا مكتب الضمان القومي	يضم البرنامج البلجيكي الأخطار السياسية المعروفة وهي: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل إضافة إلى أخطار الكوارث الطبيعية أحيانا.	يقتصر البرنامج على جميع دول العالم مع إعطاء أفضلية للدول النامية أو لدول الاتفاقيات الثنائية	يغطي البرنامج الاستثمارات الآتية: - حقوق الملكية - القروض والمنح. أما حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز وغيرها فلا يغطيها البرنامج.
نيوزيلندا مكتب ضمان الاستثمار Export garantie	يضم البرنامج الصور الثلاثة للأخطار السياسية وهي: - خطر المصادرة والتأميم - أخطار الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل.	يغطي هذا البرنامج الدول النامية دون غيرها	يغطي الاستثمارات الآتية: - حقوق الملكية فقط
فنلندا منظمة الضمان الفنلندية VTL	يغطي البرنامج كل من: - خطر المصادرة والتأميم - خطر الحروب - خطر عدم القابلية للتحويل	يغطي الدول النامية فقط	يضمن الاستثمارات الآتية: - حقوق الملكية - القروض والمنح - حقوق براءة الاختراع وحقوق الامتياز

المصدر: الدكتور عفيفي حاتم – التأمين الدولي ص233-259

إن البنك الفرنسي للتجارة الخارجية يهدف إلى تشجيع وحماية الاستثمارات الصناعية، بينما الشركة الفرنسية للتأمين على التجارة الخارجية تهدف إلى ضمان الاستثمارات التجارية.

من الناحية العملية تعد الشركة الفرنسية أكثر فاعلية في مجال التأمين على الصادرات التي تساهم في رفع حجم المبادلات الخارجية، والفوائد التي تقدمها، على عكس البنك الفرنسي من حيث ان البنك الفرنسي للتجارة الخارجية يهدف الى تشجيع وحماية الاستثمارات الصناعية، بينما الشركة الفرنسية للتامين على التجارة الخارجية تهدف الى ضمان الاستثمارات التجارية.

من الناحية العملية تعد الشركة الفرنسية اكثر فاعلية في مجال التامين على الصادرات التي تساهم في رفع حجم المبادلات الخارجية، والفوائد التي تقدمها على عكس البنك الفرنسي، من حيث الضمان الذي يكون مرتفع بالمقارنة مع الضمان الذي يقدمه البنك، وبالنسبة لمدة الضمان التي تكون أطول.

لكن كل هذه الفوائد الممنوحة في ظل الشركة الفرنسية للتأمين مرهونة بالتزامات تقع على عاتق المستثمر، ففي حالة عدم الالتزام يتعرض لعقوبة تصل إلى تخفيض قيمة الضمان[1].

إن نظام الضمان الفرنسي للاستثمار الذي أخذ طابعا نوعا ما منفردا عن غيره من الأنظمة الوطنية الأخرى، فالحديث عنه قد يأخذ جزء كبيرا من الدراسة نظرا للأهمية التي يوليها في مجال توفير الحماية التأمينية للاستثمارات ضد ما قد تتعرض له في الخارج من مخاطر غير تجارية وتجارية معا، على غرار البرامج الأخرى، لأن محور دراستنا هو التطرق لمختلف الأنظمة الرائدة في مجال ضمان الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، حيث خصصنا لكل نظام حقه في هذه الدراسة المتواضعة. لنصل في النهاية إلى استخلاص أوجه الشبه والاختلاف بين البرامج المتعددة والمختلفة من خلال الجدول المرفق المشار إليه فوق .

أوجه الشبه والاختلاف في الأنظمة الوطنية لضمان الاستثمارات:

من خلال الدراسة لبعض الأنظمة الخاصة بضمان الاستثمارات الأجنبية المتوجهة إلى الدول النامية ، سنورد أهم نقاط التشابه والاختلاف على النحو الآتي:

1) أوجه الشبه: نجد كل البرامج تتفق حول أنواع المخاطر المغطاة وهي عموما المخاطر غير التجارية المتمثلة في:

- خطر نزع الملكية، المصادرة والتأميم.
- خطر عدم القابلية لتحويل العملة.

---

[1] Voir : Banques et fonds internationaux, Op, Cit , P 318.
- Dominique CARREAU/D.I.E .Edition 1980 ,Op,Cit P 506.

- خطر الحروب وما ينجر عنها.

ويغطي الضمان الاستثمارات الجديدة التي تستهدف خلق منشأة جديدة أو التوسع و الزيادة في منشأة قائمة بذاتها، ولا يمتد إلى الاستثمارات القديمة.

2) أوجه الاختلاف: إذا أتفقت البرامج حول أنواع المخاطر المغطاة ونطاق التغطية الموضوعية، فهذا لا يمنع من وجود بعض نقاط الاختلاف في جوانب عديدة منها:

✓ تختلف البرامج الوطنية للضمان من حيث الاستثمارات الصالحة للتأمين، البعض منها لا يأخذ

بمعيار الملكية للمشروع الاستثماري لمواطنين يتبعون البلد الذي يوفر لرعاياه الحماية التأمينية، حتى يستفيد من مظلة التأمين. ونجد النظام الأمريكي يشترط في الاستثمارات الصالحة للتأمين أن يكون المشروع مملوك لمواطنين أمريكيين سواء كانوا ا شخاصا طبيعية أو معنوية.

وإذا كانت كل البرامج تهدف إلى تشجيع الاستثمار في ظل المشروعات الصغيرة في الدول النامية ومنحها الضمان، والتي تساهم في تنمية اقتصاد هذه الدول، فان النظام الفرنسي اقتصر على تغطية الشركات الفرنسية التي تخضع له.

✓ تختلف البرامج من حيث النطاق الجغرافي للتأمين على الاستثمارات في الخارج، منها من امتد نطاق التأمين إلى جميع أنحاء العالم دون استثناء، على عكس النظام الأمريكي الذي يولي أهمية على توجيه الاستثمارات إلى الدول النامية واستفادتها من الضمان وكذا كل الدول التي عقدت معها أمريكا اتفاقيات في مجال الضمان.

✓ يظهر كذلك الاختلاف في الأقساط أو الرسوم التي تقدم إلى هيئات الضمان مقابل منح الضمان

للمستثمر نتيجة لتحقق الخطر المزمع ضمانه.

بالنسبة للنظام الأمريكي (منظمة الأوبيك) تكون معدلات الأقساط مرتفعة، مقارنة مع البرامج الأخرى[1].

ففي ألمانيا مثلا يصل معدل قسط التأمين إلى 95% لتغطية الاستثمارات الألمانية الخاصة في الخارج في قطاعات حساسة بالدول النامية.

في اليابان مثلا يبلغ معدل القسط 0.55%، في الولايات المتحدة الأمريكية يبلغ 1.5%.

---

(1) انظر في: سامي عيفي حاتم ، التامين الدولي ، مرجع سبق ذكره – ص- 263.

في قطاعات التعدين ويصل معدل القسط في منظمة الأوبيك إلى 9 أضعاف أو أكثر مقارنة بمعدلات القسط المقررة في الأنظمة الأخرى.

- بالنسبة للتغطية الزمنية، هناك اختلاف في المدد المقررة في ظل البرامج المختلفة للضمان،التي غالبا ما تصل إلى 15 سنة. وفي منظمة الأوبيك، تتجاوز المدة 20 سنة، يفهم من هذا أن الدول النامية لا تزال تحتاج لوقت طويل حتى تتلاءم مع ظاهرة الاستثمار الأجنبي المباشر على أراضيها.

-بالنسبة لحجم الخسارة، نجدها تتراوح بين 80% و100% تماشيا مع نوع الخطر المشمول بالضمان.

وفي ظل النظام الأمريكي، الذي لديه نظاما معينا بخصوص الحد الأقصى لقيمة الخسارة، 90% من إجمالي الاستثمار المغطى في المشروعات الصغيرة داخل الدول النامية، و 60% للمشروعات الكبيرة (القطاعات الحساسة) في الدول النامية. إن عزوف الشركات الأمريكية عن الاستثمار في القطاعات الحيوية في تلك الدول، قد يلحق أضرار بالصناعات الوطنية أي التدخل بصورة غير مباشرة في شؤون الدول الداخلية، الدي يؤثر هذا سلبا على حركة نمو وتطور رؤوس الأموال المحلية (عامة وخاصة) ومشاركتها في خلق وإقامة مشاريع تخدم المصلحة الوطنية.

لكن مهما اختلفت أهداف البرامج الوطنية، إلا أنها تتلاقى في كونها تسعى لتحقيق مصالحها على حساب الدول النامية. لكن إذا كانت المعونة والمساعدة تخدم المصالح المتبادلة للدولة المصدرة والدولة المستوردة ينتفي عنصر الضغط مع هده المساعدات وتقديم المعونات، و تتحقق عندئذ المنفعة المشتركة إذا كان كل منهما يريد تحقيق نفس النتائج.

صندوق المعونة المتبادلة وضمان القروض[1] (دول مجلس الحاف) FEGE

تعتبر هذه التجربة من نوع خاص على المستوى الإقليمي والدولي، واعتبرها البعض أول هيئة دولية لضمان نوع معين من الاستثمارات الأجنبية رغبة من هذه الدول (مجلس الحاف) في تدويل وتمويل المشاريع وتطويرها خارج الحدود وتكثيف الجهود والمساعي لانتقال رؤوس

---

(1) تم توقيع اتفاقية في جوان 1966 بأبيجان ساحل العاج بين بعض الدول الإفريقية الناطقة بالفرنسية، وهم اعضاء مجلس الحاف وساحل العاج، داهومي، فولتا العاليا، النيجر، توجو – راجع في ذلك ابرهيم شحاتة ، الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق دكره ص 24 وفي : نصر زكرياء بحث في نظم ضمان الاستثمار مرجع سابق دكره ص43.

الأموال داخل الدول الأعضاء، ومنح الضمان، كل ذلك من أجل توطيد العلاقات في إطار التعاون الدولي[1].

يهدف الصندوق إلى ضمان القروض القادمة من الخارج، سواء تمت بواسطة التعاقد المباشر، أو بواسطة طرحها للاكتتاب العام[2] من طرف حكومات الدول الأعضاء (هيئات عامة أو شبه عامة، مشروعات خاصة ...)[3].

وتخصص هذه القروض لتمويل مشاريع في شتى الميادين كالصناعة، الزراعة، التجارة، وأخرى تساهم في بناء الاقتصاد المحلي للدول الأعضاء.

يضمن الصندوق القروض الخارجية في حدود:

1) لا ينبغي أن يتجاوز الضمان 10 أمثال القيمة الإسمية لموارد الصندوق.
2) لا ينبغي أن يتجاوز ضمان القرض 15 من الحد الأقصى لقيمة القرض.
3) تلتزم الدولة المضيفة للقرض بتقييد مبالغ خدمة القرض في ميزانيتها لكل سنة.
4) في حالة عجز المدين المقترض عن الدفع، يتحمل الصندوق مبالغ التسديد ويرجع بعد ذلك على البلد المضيف دون تحميله فوائد.
5) رفض كل مطالبات الضمان في حالة عدم تسوية التزاماتها اتجاه الصندوق (البلد المضيف).
6) دراسة المشروع المزمع تمويله من كل النواحي الاقتصادية والمالية والفنية مع طلب الضمان، ويفصل الصندوق في الأمر باللجوء إلى أحد الهيئات الاستثمارية.

لم ينجح هذا الصندوق في العمل بالرغم من أنه كان يستند على شريك قوي يتمتع بالخبرة في مجال تقديم الضمان للقروض وباعتباره بلد متقدم، بإمكانه تزويده بكل التقنيات والفنيات في كيفية توفير ضمان في حدود الخسارة المحققة.

---

[1] توصل أعضاء مجلس الحلف إلى التوقيع على معاهدة في المجال، أسفرت عن إنشاء هيئةعامة دولية مقرها أبيدجان تسمى "صندوق المعونة المتبادلة وضمان القروض".

[2] نفس المرجع ونفس الصفحة 43.

[3] يجب أن مركزها القانوني داخل إقليم دولة عضو.

من كل ما سبق، تعتبر إذا الوظيفة الأساسية لبرامج الاستثمارات المنجزة في الخارج في نقل العبء المالي المترتب عن الأخطار غير التجارية المرتبطة بالاستثمار الدولي سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة من المستثمر إلى هيئة متخصصة عن طريق دفع عمولة، وهذه البرامج تم تنظيمها بواسطة تشريعات داخلية في البلدان المصدرة لرؤوس الأموال.

والانتقال من الأنظمة الوطنية لضمان الاستثمارات إلى أنظمة متعددة الأطراف للضمان، يبدو صعبا وفي بعض الأحيان شبه مستحيل، ذلك أن كل البلدان المتقدمة تتوفر على برامج ضمان لمستثمريها بالخارج، فإن هيئات الضمان قد تكون داخلية مثلما رأينا من خلال البرامج الوطنية الخاصة بالدول المتقدمة، وإما أن تكون دولية، إقليمية وهذا ما سنراه لاحقا.

المطلب الثاني: التأمين على الاستثمار في ظل النظم الدولية.

إن إزالة العراقيل والعقبات أمام تدفق وانتشار الاستثماراات الأجنبية في الخارج، عرفت اهتماما كبيرا، مما ساعد على ظهور مؤسسات وهيئات دولية وإقليمية تعمل من أجل تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها، منها تعزيز حركة رؤوس الأموال وانتقالها من منطقة لأخرى لغرض الاستثمار وضمانها من الأخطار السياسية غير التجارية.

والضمانات المعروفة التي يعود أصل ظهورها إلى تلك الضمانات الحكومية التي ارتبطت بقروض دولية قدمها أصحاب رؤوس الأموال إلى هيئات عمومية وخاصة أجنبية بضمان حكومات المقرضين والمقترضين وكذلك الضمانات التي قدمتها الولايات المتحدة الأمريكية في القرن 19 في شكل سندات طرحت لشركات السكك الحديدية في أسواق لندن وباريس، وغيرها من الضمانات الأخرى التي قدمتها الحكومات الأوربية مقابل سندات.

لقد أصبحت هيئات الضمان تلعب دورا فعالا في العلاقات الدولية الاقتصادية، الشيء الذي انعكس على حكومات الدول من جراء الاستثمارات الأجنبية التي جاءت ثمارها على الدول المصدرة والمستوردة لها. تبقى فقط مسألة التعامل مع رأس المال الاجنبي الساعي لتحقيق فوائد كبيرة يزخر بها الاقتصاد الدولي الحديث.

وعليه ما دامت هذه الهيئات تعمل على تحقيق مصالح الدول التي تريد أن تستثمر في الخارج والدول المستقبلة لهذه الاستثمارات معا، فكان لا بد من وضع جهاز أو هيئة دولية تضم جميع الدول لتشترك جميعها في البرامج التي تضعها هذه الهيئة الدولية.

وكانت المحاولة الأولى لإنشاء هيئة دولية لضمان الاستثمار عقب الحرب العالمية الثانية[1]. طرحت الفكرة أمام البنك الدولي للإنشاء والتعمير الذي تبنى الفكرة إلى أن أصبح الجهاز أو الهيئة تعمل فيما بعد تحت رعايته.

ويغطي ضمان الاستثمار المخاطر غير التجارية التي تشمل المخاطر التي سبق ذكرها، ولاحظنا أن هيئة ضمان الاستثمار التي تتبع المستثمر وهو من رعاياها لتحميه من تلك المخاطر وتشجيعه على الاستثمار كلما توفرت الفرص لذلك، وكلما كانت الاستثمارات المنجزة في الخارج على المدى الطويل تزداد معها الأهمية والحاجة لمثل هذا الضمان الذي تتعدد مصادره، منها الضمان الذي تمنحه الدول المصدرة لرؤوس الأموال من خلال البرامج الوطنية، والدول النامية من خلال التشريعات التي تقرر من خلالها منح الحماية والضمان لاستقرار العلاقات الاقتصادية

---

[1] انظر في: ابراهيم شحاتة ، الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق ذكره ص 21.

وتوطيدها مع الدول المصدرة للاستثمار، مثلما رأينا في الفصل الأول من هذه الدراسة.وكذلك الضمانات المقررة في ظل الاتفاقيات الثنائية المبرمة بين الدول والمتعددة الاطراف، وأهم مصادره على ما يبدو هي الأجهزة التي تعمل على المستوى الدولي مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، وأخرى تعمل على المستوى الإقليمي وهي المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات العربية بين الدول المتعاقدة. فالمستثمر يكون أكثر ثقة في الضمانات التي تمنحها بعيدا عن تأثير الحكومات في قرار استحقاق التعويض ومنحه.

والضمان يؤدي دورا هاما لجذب الاستثمارات الأجنبية وتدفقها إلى الخارج وتطوير الصادرات نظرا لارتباطها الوثيق، لأن الضمان يخدم المستثمر والمصدر في نفس الوقت.

وقبل أن نبدأ الحديث عن هذين الجهازين الرائدين في مجال الضمان الخاص بالاستثمار، لا بد من عرض ولو بإيجاز مفهوم الضمان ودوره في مجال الاستثمار والأهداف التي يحققها.

وعليه في فرع أول نتطرق لمفهوم الضمان ودوره في مجال الاستثمار ، والفرع الثاني نخصصه لخصائص عقد ضمان الاستثمار، وفي فرع ثالث تكييف عقد الضمان.

الفرع الأول: مفهوم الضمان.

إن الأصل في كلمة الضمان[1] أنها نشأت في القوانين الداخلية للدول ووجودها على المستوى الدولي ما هو إلا استثناء للأصل، ترسخت الفكرة في ظل الأجهزة القائمة على ضمان الاستثمارات الأجنبية. وازدادت أهميته مع ما يشهده العالم اليوم من مستجدات ومتغيرات في جميع المجالات على الصعيدين العالمي والعربي على حد سواء خاصة من خلال تزايد حركة المنافسة و اقتحام الأسواق العالمية لتصدير السلع والمنتجات والخدمات.

وإنشاء نظام خاص للضمان عربيا كان أو دوليا لتقديم خدماته من أجل إرساء مفاهيم الضمان والترويج له ، فالضمان يوفر الطمأنينة ويمنح الثقة في نفوس المستثمرين الاجانب ويعمل على تدفق رؤوس الاموال وتشجيعها على الاستثمار .

---

[1] ظهرت الفكرة وبدأ العمل بها في القرن 19 عشر في الدول الأوربية من خلال الاتفاقيات المبرمة في مجال الضمان الخاص بالقروض في الخارج.

- اتفاق الضمان المالي المبرم بين فرنسا، بريطانيا، روسيا، وملك اليونان في 7 مارس 1932.

- الاتفاق المبرم بين فرنسا وبريطانيا في 1855/06/27.

وكذا الضمانات الممنوحة لسندات السكك الحديدية التي طرحت في أسواق لندن وباريس الذي أشرنا إليها سابقا.

- الضمانات الممنوحة للرعايا الأجانب باليونان – تركيا ومصر، مثلا الرعايا الأوربيين الملتزمين بعمليات مالية في الخارج في دول لا تنتمي إلى النادي الأوربي.

1) مصطلح الضمان في الفقه العربي والغربي:

إن استعمال كلمة ضمان جاءت للتعبير عن حماية المستثمر وأمواله من الأخطار التي قد تلحق به في البلاد المستقبل لاستثماره، وتأتي أحيانا مرادفة لكلمة تأمين وأحيانا أخرى يأتي استعمال كلمتي ضمان وكفالة كلفظين مترادفين يراد من خلالهما الوصول إلى معنى واحد. فالعلاقة التي تربط هيئة الضمان بالمستثمر تتمثل في وجود عقود ضمان يوقعها الطرفان. فما هي يا ترى الدلالة لاستعمال لفظ ضمان، كفالة، تأمين؟ وهل المدلول واحد أم يمتاز عقد الضمان بطابع خاص يميزه عن باقي العقود الأخرى؟ .

بالنسبة لاستعمال مصطلح الضمان، فقهيا، وحسب الدكتور هشام صادق جاءت كلمة تأمين مرادفة لمصطلح ضمان حيث يقول: و"... ينصب نشاط الهيئة على تأمين الصادرات أي ضمان الصادرات ..."[1]

ومن جهته يستعمل الدكتور حسين الجمل عبارة التأمين للدلالة عن الضمان ضد المخاطر غير التجارية[2].

وبالنسبة للدراسة المقدمة من طرف الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية بعنوان "بحث في نظام الضمان لسنة 1986"، أين جاءت عبارة الضمان مرادفة لعبارة التأمين ... "برامج الضمان تهدف إلى تشجيع انتقال الأموال الخاصة ... وذلك عن طريق تأمين تلك الأموال"[3].

هذا لا يمنع من أن استعمال "المصطلح في بعض المؤلفات لم يأت مرادفا لكلمة التأمين[4] .

أما استعمال كلمة الضمان في مختلف أنظمة الضمان الوطنية الخاصة بضمان استثمارات مواطنيها في الخارج ضد الأخطار السياسية، جاءت تتأرجح بين الأخذ بمصطلح الضمان من جهة، وبين مصطلح التأمين من جهة ثانية، وتارة أخرى الأخذ بالمصطلحين معا واستعمالهما كمرادفين.

فعلى سبيل المثال، يأخذ النظام الأمريكي بلفظ الضمان[5] على غرار النظام الألماني، لكنه يفرق في مجال ضمان القروض بين الضمان والكفالة.

---

[1] أنظر في ذلك: هشام علي صادق - نظام الضمان العربي للاستثمارات ضد المخاطر غير التجارية مرجع سبق ذكره ص 36.

[2] Voir – HOSNI El Gamel : l’assurance des investissements étrangers dans les pays sous développés contre les risques non – commerciaux – P – 445.

[3] أنظر في: نصر زكرياء بحث في نظام الضمان مرجع سابق ذكره ص 4.

[4]راجع في ذلك مثلا الدكتور هشام خالد عقد ضمان الاستثمار – القانون الواجب التطبيق.

- Voir – DOMINIQUE Careau in droit international économique

[5] أنظرفي: إبراهيم شحاتة الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق ذكره ص 35.

من حيث الطبيعة القانونية للعقد، لا يمكن الكلام عن الضمان والكفالة بالمعنى الضيق، وإنما يتعلق الأمر بعقد مختلط يجمع عناصر الضمان والكفالة معا، مع تغليب عناصر الضمان[1]. في حين يستعمل النظام الفرنسي مصطلح التأمين[2]، ونفس المصطلح استعمل في النظام الياباني لعام 1956.[3]

وبالنسبة للوكالة الدولية لضمان الاستثمارات الأجنبية في الخارج، قد استعملت كلمة تأمين كعنوان للوكالة، في حين استعمل مصطلح الضمان في صلب الاتفاقية[4]. نفس الشيء يقال عن المؤسسة العربية للضمان التي استعملت عبارة الضمان كعنوان للاتفاقية المنشئة وعبارة التأمين في صلب الاتفاقية، حيث يستعمل المصطلحين بالترادف والتبادل[5].

ففي الوقت الذي تستعمل فيه عبارتي ضمان وتأمين كمرادفين لمعنى واحد في مختلف الأنظمة الخاصة بضمان الاستثمار، منهم من استعمل لفظ تأمين بدل من الضمان ومنهم من استعمل الإثنين معا حسب طبيعة كل هيئة. ولا يمكن حسم هذه المسألة دون إحاطتها بنظام قانوني معين. فتحديد طبيعة عقد الضمان ليست مسألة مطلقة وإنما تتم وفقا للتقسيمات المتبعة في قانون محدد بذاته. فلا بد إذا من البحث عن طبيعة العقد وتحليل عناصره وأركانه وخصائصه[6].

2) مفهوم عقد الضمان:

تعريفه: إن عقد الضمان هو ذلك العقد الذي تلتزم بموجبه الهيئة أو المؤسسة وطنية كانت أم دولية لضمان الاستثمار، بتعويض المستثمر عن الأخطار غير السياسية التي تصيبه، بمعنى أنها

---

(1) أنظر في: نصر زكرياء بحث في نظم الاستثمار مرجع سابق ذكره ص ص 34-35 .

(2) Décret N°67-342 du 12/04/1967 modifiant le décret N°46-1332 du 01/06/1946 relatif à la compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur COFACE – Décret N°67 – 343 du 12/04/1967 modifiant le décret N°48-719 du 16/04/1948 définissant les risques à couvrir pour le compte de l'état par la COFACE.

(3) نفس المرجع ص 36 هامش 7 – يبدو أن استعمال لفظ التأمين هو الشائع في التشريعات التي تقتصر على تغطية الائتمان الخاص بالصادرات أو التي بدأت بهذا النوع من التأمين ثم توسعت بعد ذلك في تغطية أنواع أخرى من الاستثمارات، وإن لوحظ أن بعض مؤسسات التأمين على الائتمان الخاص بالصادرات قد سميت بمؤسسات الضمان لا التأمين كما هو الحال في بريطانيا وسويسرا.

- وفي نشأة ودور نظام التأمين على ائتمان الصادرات بصفة عامة – الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية – بحث في نظم ضمان الاستثمار – نفس المرجع ص ص- 69- 83 لسنة 1968.

(4) أنظر في الملحق رقم 2 ابراهيم شحاتة الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق ذكره ص ص 167 و 168

(5) لقد استعمل مصطلح الضمان في بعض المشروعات مثل مشروع زاو ومافري وفانجين MAFFERY – ZOLOTAS et – VANEAGHEN، والبعض الآخر استعمل مصطلح الحماية كمشروع بوتزن PONTZEN ، والبعض الآخر استعمل مصطلح التأمين كمشروع جلان JALAN ، وضمان – تأمين كمشروع ستروز TRAUS.

يبدو أن اختلاف التسميات بصورة خاصة في المشروع الذي قدمه الأستاذ METZGER لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية والذي يتكلم عن الضمان أو إعادة التأمين على الاستثمارات الإنتاجية الجديدة في الدول الأقل تقدما –بحث في نظم ضمان الاستثمار مرجع سابق ذكره هامش 8 – ص- 37-

(6) نفس المرجع ونفس الصفحة 37 .

تتحمل عبء الخسائر الناجمة عن نوع من أنواع الأخطار المحتمل حدوثها[1]. تقوم عملية الضمان على ثلاثة عناصر أساسية:

1- تحقق الخطر:

في حالة ما إذا تحقق الخطر الذي غالبا ما يتخوف منه المستثمر الأجنبي ولحق باستثماره في الخارج تقوم هيئة الضمان محله في مواجهة هذا الخطر أيا كان نوعه لتعويضه عما أصابه من أضرار، لأن هذا الخطر يتعذر تغطيته عن طريق التأمين العادي.

2- الأقساط التي يدفعها المستثمر:

بمعنى أن المستثمر يدفع عمولة حسب طبيعة ونوع الخطر الذي يريد ضمانه إلى المؤسسة. وهذا بمثابة العنصر الثاني في عقد الضمان. وقد سميت في بعض النظم بالرسوم بالنظر للخدمة التي تؤديها جهة الضمان. غالبا ما تخضع هذه الأقساط في تحديد قيمتها بطريقة لا تخضع للتقسيمات المعروفة بالنسبة إلى أقساط التأمين التجاري[2].

وقد يبرز فرق واضح بين ضمان الاستثمارات الأجنبية وضمان الائتمان الخاص بالصادرات ضد المخاطر غير التجارية، حيث يتجلى الأمر في حالة ائتمان الصادرات ضد المخاطر غير التجارية صعوبة إعمال قاعدة القياس الرياضي لاحتمالات وقوع الخطر.. لذلك نلاحظ أن هيئات الضمان تعمل على رفع قيمة الأقساط التي يدفعها المستثمرين وتكون ذات نسب عالية جدا، لتقوم من خلالها بالتعويض عن الخسائر المحتمل وقوعها في الظروف العادية، حتى أن الكثيرين من الكتاب من يعامل هذه الهيئات على أنها هيئات تأمين حقيقية[3].

3- مبلغ التعويض:

إن العنصر الثالث في العقد هو مبلغ التعويض المقرر دفعه للمستثمر من قبل الهيئة الضامنة في حالة تحقق الخطر، الذي هو العنصر الأول في عقد الضمان. يعتبر هذا الدين احتماليا في ذمة الهيئة. وهو دين غير محقق الوقوع أي لا يقع أصلا في أي وقت. ويتميز بصفة تعويضية فهو ينشأ نتيجة لتحقق الخطر أي دفع مبلغ التعويض في حدود المبلغ المتفق عليه لا زيادة ولا

---

(1) نفس المرجع السابق ص 38 وهشام خالد عقد ضمان الاستثمار مرجع سابق ذكره ص 69.

(2) أنظر في: ابراهيم شحاتة الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق ذكره ص 39 هامش 12.

(3) نفس المرجع – ص- 39.

نقصان. وفي كثير من الأحيان ما تلجأ هيئات الضمان إلى الاستعانة بمصادر ثانوية لتغطية الأخطار المحققة[1].

كل العناصر السالفة الذكر ترتبط بالعلاقة الثنائية بين الهيئة الضامنة والمستثمر المضمون، إذا قلنا أن طرفي عقد الضمان هما المؤسسة والمستثمر، معنى ذلك أنه لا وجود لفكرة توزيع الأعباء عند تحقق الخطر على مجموع المستثمرين المضمونين. فعقد الضمان هو الوثيقة الموقعة من طرفين والذي يرتب آثاره القانونية على المستثمر بالتزامه بأداء الأقساط المحددة في العقد وغيرها من الالتزامات الأخرى، وكذلك من جانب المؤسسة الضامنة بتعويض المستثمر عما لحقه من أضرار نتيجة تحقق الخطر.

2) الضمان في الفقه: إن فكرة الضمان العقدية conjointe أو الجماعية collective تقوم بها مجموعة من الدول عن طريق علاقة قانونية lien juridique تجمعها. حيث تلتزم هذه الدول فيما بينها بمنح الضمان وهو ضمان متبادل garantie réciproque، كل دولة تعتبر ضامنة ومضمونة في نفس الوقت، الالتزام المتبادل لتحقيق القاعدة القانونية في إطار النظام القانوني الدولي[2].

نجد أن معظم الفقهاء استعملوا كلمتي الضمان والكفالة بالترادف مثلما رأينا في الفقه الغربي والعربي.

4) أركان عقد الضمان: على ضوء النظرية التقليدية، يتكون عقد الضمان من ثلاثة أركان أساسية هي:

1- الرضا، والمسلم به في غالبية العقود الخاصة لاسيما عقد ضمان الاستثمار، التي يكتفي بأن يتم التراضي بين المؤسسة والمستثمر كركن في العقد، إلا أن بعض المشروعات تشترط لقبول الضمان موافقة الدولة المضيفة للاستثمار. وهذا ما سيأتي الحديث عنه لاحقا.

2- المحل، هو عادة ما يتمثل في تحقق الخطر.

3- السبب.

---

[1] مثلا يوجد بالوكالة الدولية لضمان الاستثمار صندوق خاص بالاستثمارات المؤيدة والذي سيكون لنا وقفة عنده عند دراسة هذه الوكالة.

[2] Voir : K. GIDMAN Helsingfois : le traité de garantie en droit international, société d'imprimerie LITTERA année 1913- p106.

الفرع الثاني: خصائص عقد الضمان[1].

يتميز عقد الضمان بخصائص عديدة منها ما يلي:

أ- عقد الضمان ثنائي: يعتبر من العقود الرضائية، يكفي فيه تحقق هذا العنصر بين الهيئة الضامنة والمستثمر حتى وإن اشترطت الموافقة المسبقة لطرف ثالث على ضمان الاستثمار. إن هذه الموافقة ليست ركنا في العقد قد تكون شرطا سابقا على انعقاده، حيث يبقى عقد الضمان في الأصل عقد ثنائي[2].

ب- عقد الضمان من عقود العوض:

أو المعاوضة، فكل طرف في العلاقة يتحصل على مقابل. فالمستثمر يأخذ مقابل نتيجة للقسط الذي يدفعه للمؤسسة لغرض تعويضه عن الأخطار التي حدثت. إن تنفيذ الاستثمار المضمون هو بمثابة العوض الأساسي لالتزام الهيئة بتغطية الضمان، كلما كانت هناك مصلحة من وراء انتشار وتعزيز حركة الاستثمارات في الخارج.

ففي حالة عدم تحقق الخطر، فالمستثمر المضمون لا يأخذ أي مقابل فلا تكون المؤسسة ملزمة اتجاهه في هذا المقام. وإن تحمل المؤسسة لتبعة الخطر ثابتة في حالة التعويض. فالعبرة ليست في تعويض المستثمر بقدر ما هي في تحمل هذه الهيئة في تنفيذ التزامها إزاءه[3].

ج- عقد الضمان من العقود الملزمة لجانبين أو العقود التبادلية:

يرتب هذا العقد الالتزامات في حق المستثمر من جهة والهيئة الضامنة من جهة ثانية. فالمستثمر في حالة تحقق الخطر يلتزم بأداء القسط إضافة إلى بعض الالتزامات الأخرى التي تفيد الهيئة كالإبلاغ عن الخطر، تقديم الوثائق والمستندات ذات الصلة بالاستثمار...

وتلتزم الهيئة بتعويض المستثمر عند تحقق الخطر، لكن التعويض الأساسي الذي تنتظره المؤسسة هو تنفيذ المستثمر لاستثماره، بمعنى أن الهيئة لا تستطيع إلزام هذا الأخير على تنفيذ استثماره في البلد المستقبل له، فالتزامها اتجاهه لن يتحقق إلا إذا نفذ المستثمر استثماره. فالخطر

---

(1) أنظر في: هشام خالد، المرجع السابق دكره ص 72.

(2) انظر في: ابراهيم شحاتة الضمان الدولي للاستثمارات الاجنبية مرجع سابق دكره ص 45 و في : هشام خال عقد ضمان الاستثمار مرجع سابق دكره ص 182.

تنص المادة 15 من اتفاقية المؤسسة العربية لضمان الاستثمار على أنه يشترط لإبرام عقود التأمين حصول المستثمر مسبقا على إذن من السلطة الرسمية المختصة بالقطر المضيف بتنفيذ استثماره وبالتأمين عليه لدى المؤسسة ضد المخاطر المطلوب تغطيتها، ونفس الحكم ينطبق على مشروع البنك الدولي للضمان (الوكالة).

(3) أنظر ابراهيم شحاتة – نفس المرجع ص 43 وهشام خالد نفس المرجع ص 84.

لن يتحقق إلا إذا بدأ في تنفيذ المشروع الاستثماري. كما يمكن أن ننوه في هذه الحالة بأن العقد ملزم من جانب واحد مع وجود لبعض الالتزامات الجانبية في ذمة المستثمر والتي تخلف عن تنفيذها حيث تسقط حقه في التعويض[1].

د- عقد الضمان من العقود الاحتمالية أو عقود الغرر: يعتبر عقد الضمان عقد احتمالي ويظهر ذلك جليا في حالة أن المستثمر المضمون قد يحصل على تعويض كامل عن الأخطار التي لحقت باستثماره بعد دفعه لقسط واحدا أو لقسطين، وقد يدفع كل الأقساط دون حصوله على تعويض لعدم تحقق الخطر المضمون. من جانب آخر تظهر صفة الاحتمال على عقد الضمان بالنسبة للمؤسسة التي لا تبني تقديرها للخسائر المحتملة الوقوع على أسس وحسابات رياضية، وتقوم بتغطية هذه الخسائر من المبالغ التي يدفعها المستثمرين والمتعاقدين معها، حيث تتعهد المؤسسة بتعويض هؤلاء بصورة احتمالية عند تحقق الخطر ومقدار الخسائر المتوقعة في هذا الجانب. فالاحتمال إذا واقع بين تحقيق أرباح كبيرة أو الوقوع في خسائر كبيرة أيضا، وذلك يرجع دائما لعدم إمكانية ضبط الأمور بصورة دقيقة[2].

هـ - عقد الضمان عقد زمني:

إن تنفيذ هذا العقد يستمر في الزمن طوال الفترة المنصوص عليها في العقد. فالمستثمر المضمون يلتزم بأداء الأقساط المقررة في العقد أي حسب الفترات المحددة من ستة أشهر إلى سنة، وتعويضه من طرف المؤسسة مرهون أيضا بفترة زمنية محددة في العقد.

وأهم النتائج المترتبة على عقد الضمان في حالة الفسخ، فلا يمكن الاعتداد بالأثر الرجعي للفسخ فلا يجوز للمستثمر المطالبة باسترداد الأقساط التي دفعها بعد فسخ العقد.

حتى وإن قلنا أن عقد الضمان من العقود الزمنية، هذا لا يمنع من القول أنه عقد غير محدد المدة.

---

(1) أنظر في: ابراهيم شحاتة نفي المرجع ص 44 هامش 15.

بالنسبة للنظام القانوني الأنجلو أمريكي، يعتبر العقد ملزم من جانب واحد إذا لم يكن فيه تقابل بين تعهدات بل بين تعهد من جانب طرف يقابله قيام الطرف الآخر بتنفيذ عمل معين ولا يرتب العقد آثاره إلا بعد تنفيذ العمل المقابل للتعهد، أما قبل ذلك فنكون بصدد إيجاب قائم لم يتحول بعد إلى عقد ملزم، وترجع أهمية التفرقة إلى أن الطرف الذي يخل بتعهد في العقد يمكن مطالبته بالتنفيذ العيني أو بالتعويض أما الطرف الذي لا ينفذ العمل المطلوب لإتمام عقد الجانب الواحد فإنه يحول دون إبرام العقد وترتيبه.

(2) نفس المرجع ونفس الصفحة 44 و هشام خالد نفس المرجع ص 86.

د- عقد الضمان عقد تعويضي.

إن المبلغ المالي الذي تدفعه الهيئة للمستثمر بعد تحقق الخطر لا يكون بالضرورة المبلغ المنصوص عليه في العقد والذي يمثل الحد الأقصى لالتزام المؤسسة[1].

ومن آثار الصفة التعويضية للعقد حق الرجوع، أي رجوع الهيئة الضامنة على البلد مصدر الضرر لاستيفاء حقها في التعويض.

خ- عقد الضمان من عقود حسن النية:

هذه الميزة نجدها لدى المستثمر بصفة خاصة لأن من مصلحته أن يدلي بكل التصريحات والبيانات الصحيحة المتعلقة باستثماره.

ع- عقد الضمان من العقود الإدارية:

تتميز العقود الإدارية عن غيرها من العقود بطابع خاص يختلف عن العقود المدنية والتجارية. ففي غالب الأحيان العقد الذي تبرمه الهيئة مع المستثمر والتي عادة ما تكون مؤسسة وطنية عامة أو خاصة، عقد إداري. إضافة إلى تحقيق وخدمة المصالح الخاصة للمستثمرين. يستهدف هذا العقد حماية وتحقيق مصالح عامة سياسية واقتصادية كانت للدولة التي يتبعها هؤلاء المستثمرين، وكل ما ينجر عنه من الناحيتين الموضوعية والإجرائية، أي تطبيق قواعد القانون الإداري واختصاص المحاكم الإدارية لفض النزاع الناجم عن العقد. ومن جهة يقال أن عقد الضمان عقد نموذجي باعتبار أن شروطه توضع بصورة مسبقة من طرف الهيئة[2].

غ- عقد الضمان عقد دولي أو شبه دولي.

في الغالب تقسم العقود إلى عقود وطنية ودولية[3] فعند طرح أي نزاع ما على قاضي دولة ما حول منازعة تتعلق بعقد ما، يقوم هذا الأخير بتحديد طبيعة العقد وتكييفه لمعرفة إن كان من قبيل العقود الوطنية أم الدولية[4]. إذا كنا بصدد عقد دولي، يقوم القاضي وطبقا لقانون دولته بتطبيق قواعد الإسناد.

---

(1) نفس المرجع ص 45 هامش 16 – قد تم الخروج عن هذا المبدأ في بعض العقود التي أبرمتها الهيئة الأمريكية المختصة مثل ما حدث في عقد ضمان استثمار فالكو في غانا حيث اتفق على أن يجمع المستثمر الخسائر التي لحقته حتى تصل إلى رقم معين وعندئذ تقوم الهيئة بتعويض المستثمر بقيمة الضمان كاملة وتنتقل إليها حقوقه على الاستثمار – راجع تفصيل هذا العقد في:

CLUB, the VALCO guaranty : an experiment in goverment insurance of private foreign investment in (MC DANIELS,ED) international financing and investment 147-148 année 1964.

(2) نفس المرجع ص 46 هامش 18 – يلاحظ أن هيئة الضمان الامريكية تقوم عمليا بمفاوضة المستثمر على أساس النموذج الموحد للعقد ولكنها تقبل تعديل هذا العقد بحسب ظروف كل حالة.

(3) أنظر في : هشام خالد عقد ضمان الاستثمار مرجع سابق ذكره ص82.

(4) نفس المرجع ونفس الصفحة 82 هامش رقم 157 ، إن بحث القاضي ينصب على مشكلة أولية هي تحديد نطاق تطبيق القانون العام في دولته من حيث المكان، والأمر لا يخلو حينئذ من أحد الفرضين فإذا تبين للقاضي أن النزاع يدخل في نطاق تطبيق قواعد القانون الوطنية، طبق هذه القواعد وحكم في النزاع

ونحن نعلم أن قاعدة الإسناد هي الوسيلة المعروفة والمستعملة في جميع الأحوال لفض النزاعات الناجمة عن العلاقات الدولية الخاصة. لكن قد كشفت الدراسات الحديثة على وجود قاعدة أخرى موضوعية تعمل على حل المشاكل الدولية والتي أطلق عليها الفقه الحديث تسمية القانون الدولي الخاص المادي. وهذه القاعدة الحديثة النشأة غالبا ما نجدها مستقرة في الاتفاقيات والأعراف الدولية والسوابق القضائية.

إن اهتمام القضاء بتحديد خصائص العقود الدولية على اختلاف أنواعها، كلما تعلق الأمر بعقد دولي لم يستند إلى معيار لتحديد طبيعة العقد وإضفاء الطابع الدولي عليه.

وقد يجد بعض الفقهاء صعوبة في تحديد مفهوم العقد الدولي، رغم ذلك يعرف العقد الدولي على أنه ذلك العقد الذي يشتمل على عنصر أجنبي سواء تعلق بأطراف العقد أو بمحله أو هدف العقد.

وعليه كلما كان عقد مبرم بين وطني وأجنبي اعتبر عقدا دوليا لشموله على العنصر الأجنبي[1].

رأي آخر من الفقه يرى أن الأخذ بمعيار العنصر الأجنبي لإضفاء الصفة الدولية على العقد، معيار بسيط وغير فعال. ويذهب فريق آخر إلى اعتماد معيار التجارة الدولية أو المعيار الاقتصادي، حتى أن بعض العقود الدولية التي تتضمن على العنصر الأجنبي انتزعت منها صفة العقد الدولي مثلما ذهب إليه القضاء الفرنسي، أين قضت محكمة النقض الفرنسية إسباغ الصفة الوطنية على عقد قرض أبرم بين شركة فرنسية ومواطن إنجليزي على أساس أن العقد قد أبرم في فرنسا وعدم تحويل أصول القرض إلى الخارج.

وفي أحكام صادرة في هذا المجال عن القضاء الفرنسي دائما، حول التأكيد على صفة العقد الدولي في العديد من العقود منها ما تعلق بانتقال رؤوس الأموال إلى الخارج رغم خلوها من العنصر الأجنبي[2].

المطروح أمامه على أساسها. أما إذا تبين للقاضي أن قواعد القانون الوطنية لا تسري على النزاع المعروض فهو لا يملك البحث عن القانون الأجنبي واجب التطبيق وإنما يتعين عليه في هذه الحالة أن يتخلى عن النظر في النزاع.

[1] وقد أخذت محكمة النقض الفرنسية بهذا الاتجاه السابق في حكم حديث لها حيث أيدت الحكم الصادر عن محكمة استئناف باريس والذي انتهى إلى إسباغ الصفة الدولية على عقد مبرم بين وطني وأجنبي.

وبالنسبة للمشرع الجزائري الذي خطى خطوة هامة في هذا المجال أين اعتبر العقد دوليا إذا ما تعلق بمصالح التجارة الدولية أي أخذ بالمعيار الاقتصادي الدولي.

[2] أنظرفي: ابراهيم شحاتة مرجع سابق ذكره ص 47 وفي: هشام خالد عقد الضمان مرجع سابق ذكره ص 78 خالد

والثابت أن عقد الضمان ينصب على استثمار أجنبي أي موضوعه هو ضمان استثمار موجود في الخارج. إن صفة العنصر الأجنبي موجود في أحد عناصر العقد وهو موضوع العقد كما أشير إليه آنفا. فعقد الضمان في حد ذاته يلعب دورا هاما في تحقيق وتوفير فرص الاستثمار في دول عديدة من العالم، خاصة تلك التي بحاجة لتحقيق التنمية الاقتصادية فيها. فالهدف هو تحقيق مصلحة أجنبية وفي نفس الوقت توفير الحماية والأمان للمستثمرين الأجانب باعتباره سببا في خروج رؤوس الأموال وانتقالها من بلادها الأصلي إلى البلد المستقبل لها.

الفرع الثالث: تكييف عقد الضمان.

إن تنفيذ الضمان يأتي نتيجة تحقق الفعل الضار الناتج عن الأخطار غير التجارية أي يأتي هذا الفعل خارج عن العلاقة العقدية التي تربط هيئة الضمان بالمستثمر، يجيء الضمان لنقل عبء خطر خارجي وإخراجه من ذمة المستثمر إلى ذمة الجهاز الضمان.

إن الضمان الشخصي في صوره التقليدية عبارة عن عقد ثلاثي، يفترض وجود دائن ومدين وضامن وكفيل والذي يلتزم إزاء الدائن بالوفاء بالتزامات المدين إذا ما أخل هذا الأخير بالتزاماته، بمعنى ضمان الكفيل ينصرف مباشرة إلى وفاء المدين الأصلي بالتزامه، فالكفيل هو خارج عن العلاقة التي تربط الدائن بالمدين فهو مجرد ضامن كفيل. هل يمكن أن نقول بأن الضمان هو الكفالة بمعناها الواسع؟ كما أشرنا إليه آنفا يكون التزام الكفيل الضامن مرهونا بعدم التزام المدين بالوفاء بالتزامه إزاء المدين. بيد أن نظام الضمان لا يتوقف على إخلال طرف ثالث بالتزامه في مواجهة المستثمر، فعقد الضمان ينشأ التزاما أصليا بينما الكفالة ترتب التزاما فرعيا، وهي تقوم دون علم المدين بها. أما الضمان فيجوز اشتراط موافقة الدولة المضيفة على المخاطر المؤمنة من قبل هيئة الضمان ويكون تنفيذ الالتزام في نظام الضمان الذي لا يتعدى قيمة التعويض بمبلغ من المال المحدد والمتفق عليه مسبقا. عكس الكفالة التي تكون على شكل تقديم عوض أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل وهي من ضمن العقود الخاصة التي تخضع للقانون الخاص، بينما الضمان يخضع لأحكام القانون العام في علاقة الهيئة بالمستثمر ولأحكام الاتفاقيات الدولية في مجال الضمان.

وقد تنصرف الصورة الأخرى للضمان إلى التأمين، حيث يلتزم المؤمن بتقديم عوضا ماليا للمؤمن له عند تحقق أي نوع من الأخطار التجارية المعروفة في مقابل ذلك يقوم الشخص المؤمن له بتقديم قسط مالي. ما نلاحظه في هذا الشأن أن التزام المؤمن مثله مثل التزام الكفيل أي التزام احتمالي، لكن الاختلاف بينهما قائم لا محالة من جانب المسائل الفنية التي يستعملها الضامن

لتغطية التزاماته المحتملة[1]. قد يشبه نظام الضمان إلى حد ما نظام التأمين من حيث الأقساط المدفوعة من طرف المستثمر والمؤمن له إذا كان حجم الأقساط المدفوعة إلى الهيئة الضامنة لا يرتبط حقيقة بحجم الخسارة المتوقع حدوثها. إن هذه الأقساط قد لا تكون كفيلة بتغطية المخاطر، حيث نجد بعضهم يستعمل مصطلح الرسم بدل القسط كما أشرنا إليه سابقا، لأنه لو كان الهدف من دفع القسط إلى الهيئة الضامنة مواجهة الالتزامات المالية لكان تحديد قيمتها حسب درجة حجم الخطر وإمكانية حينئذ مواجهة أية احتمالات ممكنة قد تحدث.

فمثلا في النظام الأمريكي تتلقى مؤسسة الضمان مبلغ 100 دولار مقابل تسجيل طلب المستثمر لديها مع دفع الأقساط السنوية التي تتحدد حسب طبيعة ونوع الخطر المراد ضمانه ونوع الاستثمار كإنشاء مشروع، تقديم قرض[2] .

وأمام قلة حدوث الأخطار التي قد يتعرض لها المستثمرون الأجانب في الخارج، سمحت للهيئات الضامنة من تكوين احتياطات لا بأس بها عند تحصيلها للأقساط التي يدفعها هؤلاء المستثمرين وكذلك من خلال حلولها محل المستثمرين بالرجوع على البلد المستقبل لاستثماراتهم لتحصيل مبالغ التعويض عن الأضرار التي تلحق بهم.

إن نظام الضمان يهدف إلى تحقيق مصلحة عامة للدولة المصدرة لرؤوس الأموال والمستقبلة لها وما ستجنيه هذه الدول من فوائد اقتصادية وسياسية وتشجيع حركة تنقل رأس المال الساعي للاستثمار خارج بلده الأصلي وحماية المستثمر نفسه من الأخطار المتوقعة أن تحدث في أي مرحلة من مراحل إنجاز الاستثمار وفي أي مكان أيضا.

إن نظام التأمين يهدف إلى تحقيق الربح بالنظر إلى الأقساط التي تحصل عليها هيئات التأمين من المؤمنين لهم، فالاختلاف يظهر جليا بين النظامين.

المبحث الثاني: الاتجاهات نحو إنشاء أنظمة دولية لضمان الاستثمارات الأجنبية في الخارج

إدراكا منها لأهمية دور الضمان في مجال الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، فقد باشرت الوكالة منذ بداية عملها إلى الاهتمام بمساعدة البلدان النامية على تشجيع منح فرص

---

[1] نفس المرجع إبراهيم شحاتة ص 48 هامش 39 – يوصف الخطر القابل للتأمين بأنه عدم يقين أو شك يمكن قياسه أو أنه مجموعة مخاطر تقاس بالاحتمال a combination of hazards measuredd by probality.

[2] راجع في ذلك ابراهيم شحاتة – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ودورها في توجيه حركة الاستثمارات العربية – عن الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية، طبعة 1974 – الكويت – ص36.

الاستثمار ومساندة المشروعات التي تساهم في تحقيق التنمية من خلال توفرها للضمان ضد المخاطر غير التجارية. وسنتعرض في المطلب الأول إلى نشأة الوكالة والأهداف التي ترمي إلى تحقيقها، ثم في مطلب ثاني نتطرق إلى نظام الضمان العربي ودوره في توجيه الاستثمارات في الأقطار العربية.

المطلب الأول: اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار[1] .AMGI

جاءت المحاولة لإنشاء نظام دولي لضمان الاستثمار في عام 1958 في ظل الخطاب الذي ألقاه نائب رئيس الولايات المتحدة الأمريكية الهادف إلى حماية الاستثمارات القائمة والمستقبلية من مخاطر التأميم والمصادرة، وتخفيض العملة والأخطار الأخرى المماثلة[2]. وفي الفروع الآتية سنتطرق إلى مراحل إنشاء الوكالة وأهدافها في فرع أول، وعمليات الضمان في فرع ثاني، وفي فرع ثالث الاستثمارات الصالحة للضمان.

الفرع الأول: مراحل إنشاء الوكالة الدولية للضمان.

لقيت هذه الفكرة تجاوبا لدى الأستاذ روبنسن Robenson [3] من خلال دراسة قدمها إلى اللجنة الخاصة لمجلس النواب الأمريكي، ببحث سياسة التجارة الخارجية الأمريكية التي اقترح من خلالها إنشاء شركة دولية لضمان الاستثمارات تشترك فيها الحكومات إلى جانب الأفراد، يشرف عليها البنك الدولي للإنشاء والتعمير. وفي نفس السنة، اقترحت منظمة العصبة الأوروبية للتعاون الاقتصادي إنشاء نظام خاص بضمان الاستثمارات الأوربية ضد المخاطر غير التجارية، تشرف عليه هيئة وطنية تقيد التأمين لدى وكالة ضمان أوربية. وفي سنة 1959، قامت نفس المنظمة

---

(1) أنظر بسام الحجار – العلاقات الاقتصادية الدولية، مجد للمؤسسات الجامعية، الدراسات للنشر والتوزيع، مرجع سابق– ص- 192.
Voir aussi : Economie Afrique express, Agence multinationale de garantie des investissements, n°256 du 2 octobre 2002.

(2) أنظر في: د قادري عبد العزيز - الاستثمارات الدولية التحكيم التجاري الدولي ضمان الاستثمارات دار هومة للطباعو والنشر والتوزيع 2004 ص 421. بقي الاقتراح مجرد وعود كاذبة.

(3) أنظر: تفاصيل ذلك في مشروع البنك الدولي وأحكامه في : نصر زكرياء بحث في نظم ضمان الاستثمارمرجع سابق ذكره، ص 55 وما يليها.

وكذا في :عصام الدين بسيم – النظام القانوني للاستثمارات الأجنبية مرجع سابق دكره ص ص 368 وما بعدها.

وفي السنة نفسها 1966 أقيمت محاولة لإنشاء هيئة دولية لضمان نوع معين من الاستثمار في نطاق إقليمي حيث تم التوقيع على الاتفاقية الخاصة في أبيجان ما بين الدول الناطقة بالفرنسية في 1966/07/06 الذي سبق الحديث عنها.

وانظر في: هشام صادق ، الحماية القانونية للاستثمارات العربية- مرجع سابق دكره ص ص 123 وما يليها.

باقتراح لدى الجمعية الاستشارية لمجلس أوربا وذلك في إطار التعاون الإفريقي الأوربي بإنشاء صندوق دولي لضمان الاستثمار يهدف إلى تشجيع تنمية إفريقيا. وفي سنة 1960، قدمت دراسات أخرى مماثلة إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ODCE بغرض إنشاء هيئة دولية لضمان الاستثمارات الأجنبية، حيث قامت مجموعة مساعدات التنمية DAC التابعة لهذه المنظمة خلال عام 1961 ببحث جملة من المقترحات التي أسفرت عن تقديم طلب إلى البنك بإعداد دراسة حول الضمان الدولي للاستثمار الأجنبي. وفي السنة الموالية، أعد البنك دراسته التي عرضها على منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية، انتهت إلى ضرورة إنشاء هيئة دولية لضمان الاستثمار الأجنبي سنة 1965.

تبنى البنك الفكرة بوضعه مشروع اتفاقية دولية التي ظهرت ملامحها خلال عام 1966. حيث تم عرض المشروع عاى لجنة المديرين التنفيذيين للبنك وانتهت هذه الأخيرة في عام 1968 إلى إعداد مشروع ثاني، تم عرضه على مجلس مديري البنك في العام ذاته. لعب البنك الدولي للإنشاء والتعمير دورا بارزا في خلق الجهاز الدولي الخاص بضمان الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، حيث أنه في الفترة الممتدة ما بين 1962 و 1972، أي عشرية كاملة من الأخذ والرد والنقاشات المتكررة حول إعداد هذا الجهاز. وفي تلك الفترة أعدت إدارة البنك دراسة حول الموضوع مفادها "الملامح الرئيسية لوكالة ضمان الاستثمارات الدولية المقترحة"، تم تقديم هذا البحث سنة 1984 إلى المديرين التنفيذيين، تمحورت حوله العديد من الأفكار الجديدة التي ميزته على سابقيه.

بعد ذلك جاء مباشرة مشروع إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات تم توزيعه في أكتوبر من عام 1984، جرت على هذا الأساس مشاورات مع حكومات الدول الأعضاء في البنك، التي أسفرت عن مشروع معدل للاتفاقية المنشئة، تم تقديمه إلى حكومات الدول الأعضاء في مارس 1985. قدمت مناقشة المشروع المعدل أمام لجنة ضمت كل المديرين التنفيذيين إلى جانب خبراء عن حكومات الدول الأعضاء. وفي شهر سبتمبر من نفس السنة، تم إقرار المشروع النهائي للاتفاقية مع إصدار توصية بإصدار قرار عرض الاتفاقية للتوقيع من قبل دول الأعضاء[1].

---

[1] والجزائر على غرار الدول النامية والعربية صادقت على الاتفاقية بموجب المرسوم الرئاسي رقم 345/95 المؤرخ في 1995/10/30 المتضمن المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات.

والمرسوم الرئاسي رقم 240/90 المؤرخ في 1990/12/02 المتعلق بالمصادقة على الاتفاقية بين بلدان اتحاد المغرب العربي من اجل ترقية وضمان الاستثمارات الموقعة في الجزائر في 1990/07/23 .

كانت إذن هذه المراحل التي مرت بها فكرة خلق جهاز دولي لضمان الاستثمارات الأجنبية في الخارج خاصة بالدول النامية التي تنعدم فيها شروط الاستثمار الأمثل.

*** مضمون اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار:**

تطرقت في ديباجتها إلى مجموعة من الأهداف ذات الصلة بالمهام المنوطة بها سعيا منها لتحقيق تلك الأهداف وتعزيزها بما يتماشى وتشجيع حركة الاستثمارات الأجنبية في الخارج والعمل على تحقيق التنمية الاقتصادية في الدول النامية، تشجيع النمو من أجل تحسين أحوالها اقتصاديا واجتماعيا.

وتسعى الوكالة بالرغم من المخاوف المتعلقة بالمخاطر السياسية أو غير التجارية إلى تطويق وتذليل تلك المخاوف وذلك من خلال تقديم المساعدات التي تساعد الدول النامية على جذب الاستثمارات وتقديم الخدمات والعمل كوسيط في تسوية الخلافات الناجمة عن الاستثمارات الأجنبية بين المستثمرين وحكومة البلد المستقبلة لاستثمارهم، وتزويدهم بتأمين وضمان الاستثمار من المخاطر السياسية، ومساندة المشاريع التي تساهم في تحقيق التنمية، وتشجيع حركة تنقل رؤوس الأموال والتكنولوجيا للأغراض الإنتاجية ضمن برامج تهدف إلى كيفية معاملة وحماية الاستثمارات. تحتوي الاتفاقية على عشرة فصول، الفصل الحادي عشر يتعلق بأحكام ختامية.

*** أهداف الوكالة:** تهدف الوكالة من خلال المادة الثانية (2) للاتفاقية المنشئة لها إلى تشجيع تدفق الاستثمارات الأجنبية الموجهة للأغراض الإنتاجية فيما بين الدول الأعضاء وإلى البلدان النامية خاصة. فلا يجب حصر المشاريع الاستثمارية في قطاعات معينة بل تنويع العمليات وضرورة تطوير كل القطاعات[1] إلى جانب توفير الوكالة للخدمات الترويجية والاستتشارية لمساعدة الدول الأعضاء على خلق مناخ استثماري جذاب[2].

إذا كانت الوظيفة الأساسية للوكالة هي إصدار الضمانات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية في الدول النامية ضد المخاطر غير التجارية، هناك وظائف أخرى تقوم بها الوكالة والمتمثلة في:

- نشر المعلومات الخاصة بفرص الاستثمار المتاحة في الدول النامية الأعضاء فيها والقيام بالأنشطة اللازمة لتشجيع الاستثمارات الأجنبية.

وكذلك المرسوم الرئاسي رقم 306/95 المؤرخ في 1995/10/07 المتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الاموال العربية في الدول العربية.

(1) أنظر في المادة 23 من الاتفاقية المنشئة المتضمنة تفصيل للنشاط التشجيعي الذي تقوم به الوكالة.

(2) أنظر في مجلة التمويل والتنمية – مارس 1992 – ص- 48.

- يجوز للوكالة وبناء على طلب من أي عضو من أعضائها تقديم المساعدات الفنية وإسداء المشورة لتحسين المناخ الاستثماري كإعداد قوانين خاصة بالاستثمار ومراجعة برامج الاستثمار.
- تقدم الوكالة هذه الخدمات إلى الدول المستفيدة لقاء مقابل أو دونه كلما ارتأت الوكالة مبررا لذلك.
- تعمل الوكالة بالتنسيق مع اتفاقيات الاستثمار التي تكون أعضائها أطرافا فيها وتشجيع إبرام الاتفاقيات المتعلقة بحماية الاستثمارات فيما بين الدول الأعضاء.
- إزالة كل العقبات التي تعوق نمو وتدفق الاستثمارات فيما بين الدول الأعضاء وأخرى.
- العمل مع هيئات أخرى العاملة في مجال تشجيع الاستثمار الأجنبي خاصة شركة التمويل الدولية بهدف تلافي الازدواجية في الأنشطة التي تقدمها كل منهما مثلا.
- إمكانية اللجوء إلى التحكيم لتسوية الخلافات الناشئة عن الاستثمارات الأجنبية[1].

وفيما يخص معاملة الاستثمارات الأجنبية، تسعى الوكالة في الدخول في اتفاقيات ثنائية ومتعددة الأطراف حتى تتمكن من معاملة الاستثمارات معاملة لا تقل تمييزا في حالة موافقة أحد الأعضاء المعنيين على إمضائها على هيئة الضمان.

I- الوضع القانوني للوكالة: نصت المادة الأولى 1/ب من الاتفاقية المنشئة للوكالة على أنها منظمة دولية[2] مستقلة تتمتع بالشخصية المعنوية والقانونية في ظل قواعد القانون الولي والقوانين الوطنية لدول أعضاء الوكالة، ولها أهلية التعاقد، التقاضي[3].

1- العضوية في الوكالة ورأسمالها: كيف تكون العضوية في الوكالة يا ترى؟ ومما يتكون رأسمالها؟.

أ- العضوية: كل الدول الأعضاء في البنك الدولي هم أعضاء في الوكالة الدولية لضمان الاستثمار. فالعضوية مفتوحة إذا لجميع الدول بما فيهم الأعضاء بالبنك. فلا يوجد ثمة التزام

---

(1) أنظر في المادة 23/ب من الاتفاقية المنشئة.

(2) .....Voir : Dominique CARREAU : D.I.E , Op, Cit édition 1980, p513

- هناك العديد من الاتفاقيات الدولية لم يرد فيها النص صراحة على الإنشاء الاتفاقية المغاربية المتعلقة بتشجيع وضمان الاستثمار بين دول اتحاد المغرب العربي الموقعة في الجزائر في 90/07/23 والمصادق عليها من طرف الجزائر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 420/90 في 1990/11/22 جر رقم 6 لسنة 1991 المنشورة في ج ر في 1991/02/06، وكذا الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية في تونس 1982 والمصادق عليها من طرف الجزائر بموجب المرسوم الرئاسي رقم 306/95 في 1995/10/07. ج ر رقم 59 لسنة 1995.

(3) أنظر في : د.قادري عبد العزيز - الاستثمارات الدولية مرجع سابق ذكره ص 425.

للانضمام إليها، حيث تعكس الاتفاقية الأهمية المتوخاة من الانضمام إلى الوكالة، لكل من له مصلحة وفائدة يرجوها من الانضمام إليها سواء تعلق الأمر بأصحاب رؤوس الأموال التي تصدر في شكل مشاريع استثمارية ضخمة أو هؤلاء الذين بحاجة إلى استيراد هذه المشاريع وضرورة توفير الشروط الملائمة لاستقبالها بهدف دفع حركة التنمية.

تجيز الاتفاقية إمكانية الانسحاب من الوكالة بعد انقضاء مدة 3 سنوات من الانضمام إليها[1]. وإذا ما أخلت إحدى الدول بالتزاماتها اتجاه الوكالة، تتعرض لعقوبة تتمثل في وقف العضوية لكنها تبقى ملزمة بتنفيذ التزاماتها بعد وقف عضويتها[2].

ب- رأس مال الوكالة: الأصل لا يوجد للوكالة رأس مال خاص بها، كل الموارد المالية التي تعتمد عليها تجنيها من العمليات التي تقوم بها الدول الأعضاء التي تؤيد استثمارات معينة كما سنراه لاحقا لغرض إنمائها من طرف الوكالة. خلافا لذلك تنص المادة 5 من الاتفاقية المنشئة، يكون للوكالة رأس مال خاص بها إلى جانب الأموال التي تدخل في حسابها من خلال ضمان الاستثمارات المؤيدة من طرف الدول الأعضاء. حسب الاتفاقية، يكون رأس مال الوكالة المرخص به ألف (1000) مليون دولار إلى مائة (100) ألف سهم، قيمة كل منها 10 ألاف من حقوق السحب الخاصة[3]. تطرح هذه الأسهم لاكتتاب الدول الأعضاء، فتتم عملية تسوية دفع الأسهم من طرف هؤلاء الأعضاء بدفع مبالغ رأس المال على أساس متوسط، قيمة الواحد من حقوق السحب الخاصة بالدولار الأمريكي في الفترة الممتدة من 1981/01/01 إلى 1985/096/30 وهو 1.082 دولار لحق السحب الخاص. بعد إتمام عملية الاكتتاب في رأس المال المرخص به، يضاف رأس المال تلقائيا عند انضمام عضو جديد في حدود ما قد يكتتبه ذلك العضو[4].

يجوز لمجلس المحافظين أن يقرر زيادة في رأس المال الوكالة في أي وقت بالأغلبية الخاصة وبموافقة ما لا يقل عن 2/3 من مجموع الأصوات التي تمثل 55% من الأسهم المكتتب فيها من رأس مال الوكالة.

---

(1) أنظر المادة 51 من نفس الاتفاقية.

(2) أنظر المادة 52- 53 من نفس الاتفاقية.

(3) مرجع سابق ذكره – ص ص- 428- 429.

وكذا: ابراهيم شحاتة – تعليق على اتفاقية انشاء المجلة المصرية للقانون الدولي مرجع سابق ذكره ص 191.

يلاحظ أن التاريخ الأول هو التاريخ الذي تم فيه اختيار مجموعة العملات التي يتكون منها الحق الخاص في الوقت الراهن – راجع المادة 5 (ب) من الاتفاقية.

(4) أنظر: المادة 5 (ج) والمادة 3 (د) من الاتفاقية.

وقد رخصت الوكالة كحد أدنى للاكتتاب قدرة 50 سهم أو 500.000 من حقوق السحب الخاصة، فهناك قيمة للاكتتاب الأولية للأعضاء الأصليين، حيث يحدد مجلس المحافظين اكتتابات الأعضاء المنضمين في وقت لاحق. وبالنسبة للأعضاء المنضمين، يتم الاكتتاب عن طريق إصدار الأسهم بقيمتها الإسمية، فلا يجب أن يقل ثمن إصدار السهم عن القيمة الإسمية له، وقد تزيد قيمة إصدار السهم عن قيمتها الإسمية إذا أصبح للوكالة احتياطات بمناسبة انضمام أعضاء جدد، مع إمكانية دفع 10% نقدا من ثمن كل سهم و 10% في شكل سندات إذنية غير قابلة للتحويل معفاة من الفوائد أو صكوك مالية مماثلة يتم صرفها وفقا لقرار مجلس الإدارة.

لمادا يتم الدفع نقدا يا ترى؟ من شأن ذلك أن يساهم في تغطية المصاريف والطلبات التي تحتاجها الوكالة في عمليات الضمان التي تقدمها. أما السندات الإذنية غير قابلة للتحويل، تبقى في حوزة البنوك المركزية للدول الأعضاء مع توفير غطاء لضمانها عند المطالبة بها من طرف الوكالة.

تبقى نسبة 80% من رأس مال الوكالة المكتتب موضوع تحت طلبها عند الحاجة[1].

ج- عملة غير قابلة للتداول: إن إضفاء صفة التداول للاستخدام يستدعي المحافظة على سلامة الوضع المالي للوكالة. هذه الصفة منحها مجلس الإدارة بعد التشاور مع صندوق النقد الدولي، مفاد ذلك أن كل عملية يسهل استخدامها لغرض الوكالة لا تشكل أي خطر على الوضع المالي لها مع موافقة الدولة صاحبة تلك العملة محور التداول[2]. وتجيز الوكالة للدول النامية تخفيضا منها للعبء المالي الذي يقع على عاتقها دفع نسبة تتجاوز 25% بعملاتها المحلية نقدا.

وفي إطار تحقيق العبء المالي لجميع أعضاء الوكالة، نصت الاتفاقية المنشئة على أن تقوم الوكالة في ظروف معينة برد مبالغ من رأس المال المكتتب الذي دفعه الأعضاء استجابة لأمر الوكالة، يتم الرد بعملات قابلة للتحويل، بمجرد تحويل هذه الأموال إلى عملات قابلة للتداول تقوم الوكالة بردها مباشرة. إن المبلغ المعاد يعد جزء من رأس المال الخاص للوكالة الذي يلتزم به كل الأعضاء في أي وقت طلب منهم[3].

---

[1] أنظر المادة 7 من الاتفاقية.

[2] أنظر المادة 3 (هـ) من الاتفاقية.

[3] راجع المادة 10 من الاتفاقية المنشئة.

أنظر كذلك في اتفاقية الوكالة الدولية لضمان الاستثمار – المجلة المصرية للقانون الدولي – ص- 356 وكذا التعليق على اتفاقية الوكالة مرجع سابق ذكره – ص- 206- 207.

وانظر في: د: قادري عبد العزيز ،الاستثمارات الدولية – مرجع سابق ذكره- ص 430- 431 .

بالنسبة للهياكل، كل السلطات المتعلقة بالوكالة يكفلها مجلس المحافظين بالإضافة إلى صلاحيات أخرى يقوم بها مجلس الإدارة المذكورن من 12 عضو كحد أدنى ورئيس البنك هو الذي يترأس مجلس إدارة الوكالة وشؤون المستخدمين.

الفرع الثاني: عمليات الضمان المقررة في الوكالة الدولية.

لقد رسمت الاتفاقية المنشئة الخطوط العريضة ووضعت إطارا عاما لعمليات الضمان مع مراعاة بطبيعة الحال قدراتها المالية لتلبية مطالبات المستثمر طالب الضمان من جهة، والقدرة على استيعاب العمليات من جهة ثانية.

وما أرسته الاتفاقية يتماشى مع الظروف المحيطة والمتغيرة في غالب الأحيان، مع الحفاظ على سلامة الوكالة المالية. وقد أناطت لمجلس الإدارة مهام تعريف هذه العمليات بصفة محددة مع منح الضمان في صوره المحدودة بمعنى على أساس المخاطر التي تغطيها الوكالة، حجم الضمان ونطاقه، تقرير الوكالة عن نسبة التعويض الملائم، وتحديد الأحكام والشروط العامة لعمليات الضمان، يقوم بها مجلس الإدارة كما أشرنا إليه. ورئيس الوكالة يقوم بالموافقة على عقود الضمان التي تبرمها مع المستثمر في حدود تلك الأحكام والشروط وتحت إشراف مجلس إدارتها.

1- نطاق المخاطر التي يغطيها الضمان ومعايير الصلاحية للضمان.

على غرار المخاطر الغير التجارية التي تغطيها الوكالة والمتعارف عليها من خلال دراستنا لمختلف أنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية والتي سوف نتعرض إليها كذلك من خلال المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات العربية في الدول العربية. وهي تتمثل في خطر عدم تحويل العملة، خطر التأميم ونزع الملكية والمصادرة، خطر الحروب والاضطرابات المدنية، إلى جانب خطر تصنفه الوكالة من قبيل المخاطر غير التجارية وهو خطر إخلال الحكومة المضيفة أو نقضها لالتزاماتها التعاقدية إزاء المستثمر[1].

1- خطر عدم القابلية لتحويل العملة[2]: قد يشمل هذا الخطر جميع صور القيود التي تفرضها الدولة المضيفة سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. ويتم ذلك عن طريق إجراء أو عمل قانوني أو مادي، كأن تتراخى الدولة التي يقع على إقليمها الاستثمار في الموافقة على طلب المستثمر للتحويل خلال فترة محدودة، فتطول المدة ويكون التأخير في غير صالح المستثمر مما يعود عليه بخسائر تمس بحقوقه.

2- خطر التأميم ونزع الملكية[3]: يشمل جملة من الإجراءات الصارمة التي تتخذها حكومة البلد المستقبل للاستثمار من تأميم، مصادرة، حجز، تجميد الأصول، الحراسة والاستيلاء ... عن طريق إجراء تشريعي أو إداري صادر عن السلطة التنفيذية دون أن يشمل نص المادة على

---

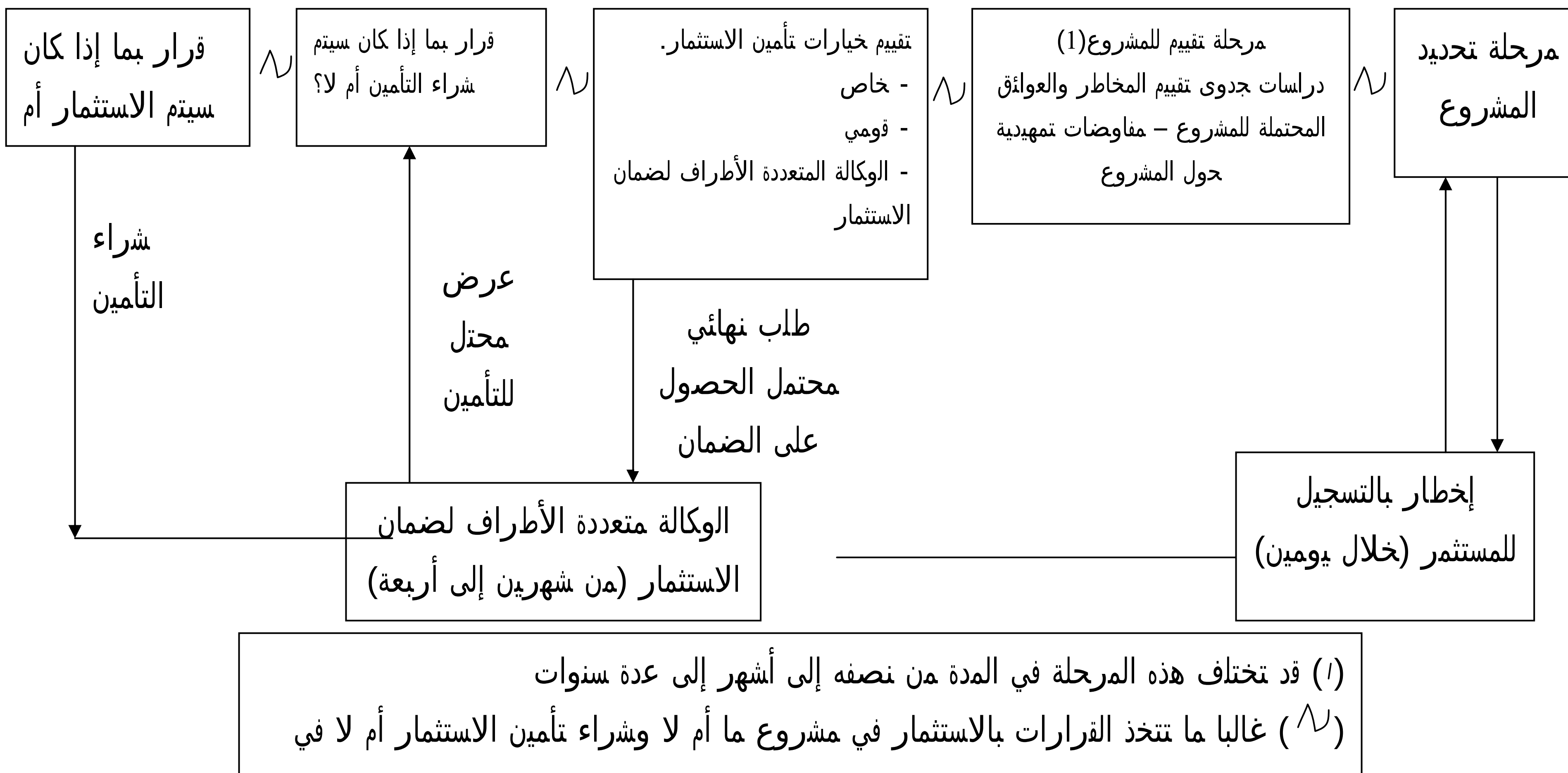
[1] أنظر المادة 11 من الاتفاقية المنشئة للوكالة.

[2] بالنسبة لخطر تحويل العملة، هناك من يدرجه ضمن الأخطار الاقتصادية لا السياسية والبعض من يأخذ بخطر تخفيض العملة أو انخفاضها.

[3] عرفته المادة 11 (أ) (1) من الاتفاقية.

الإجراءات القضائية الصادرة عن السلطة القضائية. ولم تنص المادة كذلك على الإجراءات الحكومية التي عادة ما تتخذها الدولة على إقليمها كتشريعات خاصة بالضرائب. يتعين على الوكالة في هذا الإطار أن تعمل في حدود ما تبيحه الاتفاقيات الثنائية الخاصة بالاستثمار مع مراعاة أحكام القانون الدولي.

مسيرة الضمانات التي تقدمها الوكالة الدولية لضمان الاستثمار



(١) قد تختلف هذه المرحلة في المدة من نصفه إلى أشهر إلى عدة سنوات

(٢) غالبا ما تتخذ القرارات بالاستثمار في مشروع ما أم لا وشراء تأمين الاستثمار أم لا في

المصدر: مجلة التمويل والتنمية – مارس 1992 – ص- 48.

3- خطر الحرب والاضطرابات المدنية[1]**:** يقصد بهذا النوع من المخاطر الثورات وما شابهها من أحداث سياسية التي قد تخرج من سيطرة الدولة المضيفة للاستثمار كالتمرد والعصيان المني والانقلابات وغيرها. غير أن النص يستبعد عن نطاقه الأعمال الإرهابية[2] والأنشطة المماثلة التي تستهدف طالب الضمان والتي يمكن تغطيتها طبقا للمادة 11 (ب) من الاتفاقية.

4- خطر الإخلال بالعقد: عرفته نفس المادة في فقرتها (3) ولا يستفيد منه المستثمر طالب الضمان إلا في الحالات المنصوص عليها والمتمثلة في:

أ- حالة إذا لم يجد المستثمر هيئة أخرى يلجأ إليها لمتابعة الدولة التي أخلت بالتزاماتها التعاقدية.

ب- حالة ما إذا لجأ المستثمر إلى هيئة أخرى وصادفه مشكل التأخير في المطالبة بحقوقه في مواجهة البلد الذي أخل بالتزاماته اتجاهه ، غير مبرر على النحو الذي حدده عقد الضمان.

ج- حالة عدم إمكان المستثمر من تنفيذ القرار الصادر لصالحه.

غير أن الاتفاقية تسمح بتغطية مخاطر غير تجارية أخرى، وذلك بناء على طلب مشترك من البلد المضيف والمستثمر وموافقة مجلس إدارة الوكالة بالأغلبية الخاصة طبقا للمادة المشار إليها ويمكن أن تصدر الموافقة في شكل لوائح تحدد الحالة التي يمكن تغطيتها، وقد تصدر في شكل حالة لوحدها.

لكن يستثنى من نطاق الضمان حسب الفقرة ب و ج من المادة 11 الخسائر الناجمة عن اضطرابات حدثت قبل إبرام عقد الضمان، والإجراءات الحكومية التي اتخذتها الدولة المضيفة ووافق عليها المستثمر وعن مخاطر تخفيض العملة.

2- علاقة الوكالة بالمؤسسات ذات الصلة.

تعمل الوكالة إلى جانب البرامج الوطنية والإقليمية على ضمان الاستثمارات الأجنبية في الخارج وفي الدول النامية على حد سواء. فعمل الوكالة هذا يدخل ضمن العمليات التي تقوم بها في مجال الضمان. فهي تهدف إلى تكملة وموازاة البرامج الأخرى ذات الصلة، ليس الهدف هو المنافسة، حتى وإن قلنا أن هناك نوع من المنافسة، قد تكون منافسة مشروعة وبناءة تحترم مبادىء الضمان ومصالح العلاقات الاقتصادية وتوطيدها. فهي تعمل لسد الفراغ والنقائص الموجودة، والعمل المتواصل بينها وبين الأنظمة المشابهة وطنية أم إقليمية. وحتى المؤسسات الوطنية للدول الأعضاء، العامة أو الخاصة التي تنشط في مجال التأمين وإعادة التأمين.

---

(1) عرفته المادة 11 (أ) (4) من الاتفاقية.

(2) مثل ماحدث بالجزائر خلال عشرية كاملة التي توقف فيها النشاط الاقتصادي تماما وانعزالها عن العالم الخارجي مما أدى إلى شل حركة التنمية وأثرها على الاقتصاد الجزائري.

تعمل الوكالة على تنظيم عمليات الضمان المنوطة بها بمساعدة الهيئات المذكورة، وإعادة التأمين على الضمانات لدى الهيئات العاملة في الميدان[1].

لكن لماذا تلجأ الوكالة إلى إعادة التأمين على الضمانات لدى وكالات التأمين؟ ربما قد تجد في ذلك سبيلا لفتح الباب أمام مخاطر أخرى وأن التكلفة المحتملة لذلك تكون في حدود المعقول، لأنه ليس من المنطقي أن تقول أن وكالة بحجمها وسعتها عاجزة عن منح التغطية التأمينية للمستثمرين.

إن وكالات التأمين العامة، تقتصر في تغطيتها في الغالب على المستثمرين التابعين لها أي من رعاياها، بيد أن هناك العديد من المشاريع التي لا تستطيع هذه الوكالات العامة أن تغطيها بصورة كاملة مثل المشاريع في القطاعات التعدينية وغيرها. إن تواجد هذه الوكالات عادة يكون في الأقطار المعروفة لسعة العمليات الإنتاجية كاليابان، الولايات المتحدة الأمريكية وألمانيا، هي تركز النشاط الاستثماري على أراضيها وتفضيل الرعايا التابعين لها لتوفر لهم التغطية المناسبة، تاركة بذلك مناطق أخرى من العالم محرومة من مظلة التأمين، فالوكالة جاءت لسد هذا الفراغ لتصبح بمثابة القاسم المشترك لتلك الوكالات[2].

كيف تسوى طلبات المستثمر؟ طبقا لما اشتمل عليه عقد الضمان، وبالنظر للقرارات التي يصدرها رئيس الوكالة بعد تداولها في مجلس الإدارة[3].

ففي حالة نشوب خلاف بين المستثمر والبلد المستقبل لاستثماره، لا بد لهذا الأخير (المستثمر) أن يسلك الطرق الممكنة والمتاحة له في ظل قوانين ذلك البلد (الإدارية والقضائية) قبل الوصول إلى الوكالة لتسوية مطالباته. شرط المدة الزمنية يعتبر شرط ضروري، واحتسابه بين وقوع الضرر وبين دفع المستحقات التي عليه، وذلك بالتسوية الودية للمطالبات القائمة بين المستثمر والدولة المضيفة[4].

من الأجدر أن تتضمن عقود الضمان على المدة الزمنية، لأن قيد الزمن كفيل حسب رأينا في تسوية وتعويض المستثمر في الآجال المعقولة. والاتفاقية لم تحدد أو تتعرض لتحديد المدة الزمنية، ونحن نعلم أنه لا يجوز تعميم المدد على جميع أنواع المخاطر. فكل خطر وله ميزته التي تميزه عن غيره من المخاطر، منه ما يتسم بالبساطة تارة والتعقيد تارة أخرى.

---

[1] أنظر المادة 21 من الاتفاقية المنشئة (ملحق 1)

[2] أنظر مجلة التمويل والتنمية – ص- 48- 1992.

[3] أنظر المادة 58 من الاتفاقية.

[4] أنظر المادة 17 من الاتفاقية.

الفرع الثالث: الاستثمارات الصالحة للضمان[1].

التزمت الوكالة في بادئ الأمر بقصر عمليات الضمان على الاستثمارات ذات الطابع التنموي أي التي تساهم في التنمية الاقتصادية للدول ، فلا تقوم الوكالة بإصدار ضمانات حتى تحصل على اتفاق من الدولة المضيفة طبقا للمادة 23 فقرة (ب) (2) أو أي اتفاق حول معاملة الاستثمارات المشمولة بضمان الوكالة.

وعليه إن الاستثمارات الصالحة للضمان في ظل الوكالة هي:

الاستثمارات الجديدة التي تقوم بتسجيل الوكالة لطلب الضمان[2]، غير أن استبعاد الاستثمارات القائمة لا يمنع الوكالة من تغطيتها خاصة تلك التي تستهدف تطوير منشأة قائمة، أو إعادة استثمار الأرباح التي تدرها استثمارات قائمة، إذا كان من الممكن تحويلها خارج الدولة المضيفة[3].

جنسية المستثمر[4]:

لكي يستفيد المستثمر من الضمان حسب الاتفاقية المنشئة للوكالة، يجب أن يكون من مواطني عضو غير الدولة المضيفة إذا كان شخصا طبيعيا، وإذا كان من الأشخاص المعنوية أن يكون المقر الرئيسي لأعماله في إقليم أحد الدول الأعضاء بالوكالة أو تكون غالبية رأس المال مملوكة له[5].

إذا كانت القاعدة تقول أنه يجب أن يكون المستثمر من غير مواطني البلد المضيف، الاستثناء على القاعدة يأتي ليسمح للمستثمر الذي يقوم بتحويل أصوله إلى الخارج وهو ينتمي للدولة التي

---

(1) عرفتها المادة 12 من الاتفاقية المنشئة.

(2) نفس المادة فقرة (ج).

(3) والأرباح يقصد بها العوائد الناتجة عن الاستثمار الأصلي من حقوق الامتياز وغيرها من الحقوق والرسوم المستحقة عن الرخص.

- بعض المشروعات مثل مشروع "بونتزن" يمنح الضمان للقروض العامة أو الخاصة بينما مشروع "زولوناس" يقصره الضمان على القروض طويلة الأجل حيث لا تقل مدة استحقاقها عن 5 سنوات. أنظر ذلك في المادة 3/2/9/5/12. من مشروع اتفاقية البنك.

يستفيد من الضمان حسب المشروع الاستثمارات الأجنبية المملوكة للمستثمر غير حكومي المادة 3/2/9/1 والغرض من هذه إمكانية شمول الضمان للاستثمارات المختلطة والأشكال الأخرى للمشروعات الاقتصادية التي لا يمكن وصفها بأنها استثمارات خاصة بالرغم من أنها ليست استثمارات عامة. ونتيجة لذلك لا يتاح الضمان طبقا لمشروع البنك الدولي للاستثمارات العامة 3/2/9/2.

المادة 1/5/أ/2/3 يكون الاستثمار الصالح للضمان جديدا متجها إلى دولة نامية المقصود بالاستثمار الجديد لم يرد تعريفه في المشروع، لربما يقصد به الاستثمار المستقبل أي الذي يبدأ تنفيذه بعد إبرام عقد الضمان. ربما يكون هناك تعطيل لمصالح المستثمرين إلى حين إبرام العقد، على عكس النظام الأمركي.

(4) عرفتها المادة 12 من الاتفاقية المنشئة.

(5) إن ملكية رأس المال عاما كان أو خاصا تدخل ضمن عملية الضمان طالما أن الشخص الاعتباري هذا يقوم بعمل تجاري، المادة 13 فقرة أ 3 من الاتفاقية المنشئة.

يجري عليها الاستثمار، شريطة أن يقوم بتقديم طلب مشترك مع البلد المضيف للاستفادة من مظلة التأمين وشرط موافقة مجلس الإدارة في ذلك بالأغلبية الخاصة.

لهذا الاستثناء أبعاد أساسها، السعي وراء تدفق حجم الاستثمارات إلى الدول النامية، فالعديد من رعايا تلك الدول مقيمين خارج أوطانهم ويعتبرون من أكبر رجال الأعمال وأصحاب رؤوس أموال كبيرة، لديهم أصول وودائع مخزنة في بنوك ومصارف دولية، لو أمكن استثمارها بالأسلوب العقلاني والمنطقي في دولهم الأم لساهمت إلى حد كبير بالنهوض باقتصاد صلب وحقيقي، ولن يتأتى ذلك إلا بتوفير الظروف التي تعمل على خلق مناخ استثماري جذاب يعود بالخير والرفاهية لتلك الدول.

تعتمد الوكالة على مواردها الخاصة لضمان الاستثمارات التي تتم في إقليم دولة نامية عضو، خلافا للاستثمارات المؤيدة التي يمكن تغطيتها في أي دولة طبقا للمادة 14 من الاتفاقية المنشئة لها، حيث أن الوكالة أضفت الأولوية في مجال الضمان للدول الأقل نموا من بين الأعضاء لديها، ولا يجوز لها إبرام عقد ضمان إلا بموافقة الدولة المضيفة على قيام الوكالة بتغطية الاستثمار المقترح للضمان[1].

الاستثمارات المؤيدة: تحتل هذه الاستثمارات دورا تكميليا إلى جانب الدور الأساسي المسند إليها والتي تدخل دائما ضمن عمليات الوكالة ولحسابها.

تقوم الوكالة وطبقا للمادة 24 من الاتفاقية من إعادة التأمين على الاستثمارات إذا وافق عضو أو الأعضاء على تأييد تلك الاستثمارات. فخصصت الاتفاقية جزءا خاصا للاستثمارات المؤيدة لأن أصول هذه الأخيرة منفصلة على أصول الوكالة الأصلية التي يختص بها صندوق خاص أعد خصيصا لهذا الغرض حيث لا تكون الوكالة مسؤولة على عمليات التأييد من أصول الوكالة الأصلية.

نظام التأييد: تضع الوكالة صندوقا خاصا تجمع فيه جميع المبالغ المزمع ضمان الاستثمارات المؤيدة بها، والتي يلتزم بها أي عضو من الأعضاء بضمان الاستثمار والمشاركة في الخسارة المتوقعة بمبلغ الضمان الذي أيده، فتوضع جميع الموارد والأموال الخاصة بهذا النوع من الاستثمارات في حساب خاص يسمى **بصندوق الاستثمارات المؤيدة**، تخصم منه جميع المصاريف الإدارية ومبالغ التعويضات. وفي حالة استنفاذ موارده يلتزم جميع الأعضاء المؤيدين بالمشاركة بكل حسب نسبة المبلغ الذي قدمه في أية خسارة قد تلحق. يكون العضو مسؤولا في حدود الضمان الذي منحه، في الحدود المتعلقة بالتزامات الأعضاء المؤيدين.

---

[1] راجع المادة 15 من الاتفاقية المنشئة.

إن نظام التأييد الذي تأخذ به الوكالة يمنح حماية للاستثمارات من جوانب عديدة، لاسيما أن الأعضاء الذين لا تتوفر دولهم على برامج وطنية للضمان، كفيل للضمان، فهي تمنح بواسطة هذا النظام فرصة للمستثمرين التابعين لها تأمين وحماية استثماراتهم في الخارج، حتى أن المسؤولية الاحتمالية التي يلتزم بها العضو في الاستثمارات المؤيدة تختلف عنها في البرامج الوطنية، أين يتحمل فقط جزء من المسؤولية التأمينية في حالة التأييد، أيضا لاشتراط الاستفادة من التغطية أن يكون المستثمر من رعايا الدول الأعضاء. هذه التغطية مفتوحة للجميع مهما كانت جنسياتهم، ما دامت الدول الأعضاء هي من يؤيد هذه الاستثمارات حتى أن الدول المستقبلة لها، يجوز لها الدخول في نظام التأييد. فالوكالة تولي أهمية للاستثمارات المقامة في الدول المضيفة المؤيدة، ربما قد يقلل هذا من حجم الخسائر المحتملة الوقوع، ويساهم بشكل وبآخر في النمو الاقتصادي والاجتماعي لهذه الدول.

يجوز للدول الأعضاء تأييد الاستثمارات في أي من الدول الأعضاء وإن كانت الدول النامية تحظى باهتمام أكبر في هذا الشان.فضمان الاستثمارات المؤيدة في الدول المتقدمة لا يؤدي إلى إرهاق ميزانية الوكالة ، او استنزاف قدرتها في منح الضمان ولا تحد من ضمانات هذه الاستثمارات في الدول النامية في نفس الوقت ، بل تعمل على تنويعها وتشجيعها بفضل نظام التاييد .

يخضع نظام التأييد لإعادة تأمين الأعضاء لدى المؤسسات الوطنية والإقليمية التي يتبعونها، أو مؤسسات تأمين خاصة في الدول الأعضاء. وتخضع هذه العملية لنفس الإجراءات والشروط الخاصة بعمليات إعادة التأمين الخاصة بالوكالة التي تدخل ضمن وظائفها الرئيسية. ربما يكون الهدف من وراء هذا، أن تنوب هذه الهيئات والمؤسسات عن الأعضاء المؤيدين، لتكون كبديل لاعادة التأمين لصالحهم. كل حسب نسبة حصته في المشاركة في تغطية الخسائر المحتمل وقوعها تحت مظلة إعادة التأمين. وتتم عمليات التأييد وفقا للأساليب الجاريةوالمعمول بها شأن عمليات الضمان التي تقوم بها الوكالة. ينجر عن هذا النظام تمتع الدول المؤيدة بقوة ائتمانية كبيرة وفي قدرة العضو المؤيد على احترام التزاماته والوفاء بها.

حدود الضمان: تنص المادة 22/أ من الاتفاقية على أنه لا يجوز أن يتعدى حجم الخسارة 150% من رأس المال المكتتب فيه، بالإضافة إلى الاحتياطات المخزنة من التحصيلات الجارية من إعادة التأمين ما لم يقرر مجلس المحافظين بالأغلبية خلاف ذلك.

حيث أنه لا يعقل أن تتحقق المخاطر كلها في وقت واحد، ونحن نعلم أن كل خطر يختلف عن الآخر من حيث المدة، مبلغ التعويض ... لو افترضنا تحقق المخاطر معا، هل تسمح خزينة الوكالة واحتياطاتها من تنفيذ التزاماتها؟

إن أجهزة الوكالة تعمل بانسجام دائم، حيث ينظر مجلس الإدارة من حين لآخر في طريقة توزيع المخاطر واحتمالات الخسائر التي قد تقع، وذلك بدراسة المسألة بشيء من الدقة ورفع الأمر إلى مجلس المحافظين ليقوم بتحديد قيمة المبالغ الواجب دفعها، مع مراعاة رأس مال الوكالة واحتياطاتها. يتم إصدار هذا القرار بالأغلبية على أن لا يتجاوز الحد الأقصى 1/5 أمثال رأس مال الوكالة المكتتب زائد الاحتياطات الجانبية. وإذا كانت عقود الضمان خاصة بمستثمرين تابعين لعضو واحد من الأعضاء، يقوم مجلس الإدارة في هذه الحالة بوضع نوع من التوازن بين مساهمة العضو في الوكالة وبين العائدات التي ستجنيها الوكالة من وراء عمليات التأمين، أي مراعاة نصيب الطرف المعني في العملية في رأس المال المكتتب فيه، وينطبق هذا الأمر خاصة على أعضاء الدول النامية. حيث يقوم رعاياها باستثماراتهم في دول نامية أخرى.

لكن إذا كانت الاستثمارات المقامة أكبر بكثير من حجم المساهمة في رأس المال المكتتب فيه، يقوم مجلس إدارة الوكالة بوضع حدود ملائمة لا تثقل كاهل الأطراف، كتوزيع المخاطر إذا كان حجم المشروع المراد ضمانه ضخما[1].

---

(1) أنظر المادة 22 من الاتفاقية.

خلاصـــة:

إلى جانب وظيفة الضمان التي تقوم بها الوكالة، فهي تهدف إلى تشجيع الاستثمارات في الدول الأعضاء، بالخصوص الدول النامية قصد تلبية حاجياتها التنموية، وعملها إلى جانب وكالات التأمين وإعادة التأمين.

ومنذ بداية عملها (1988) قدمت الوكالة 14 بليون دولار في شكل ضمانات للمشروعات الاستثمارية في 86 بلدا ناميا ضد مخاطر عدم القابلية للتحويل والقيود المفروضة على تحويل الأموال إلى الخارج والحروب والاضطرابات وأعمال التخريب ونزع الملكية، الإخلال بالعقود، حيث بلغ إجمالي ما قدمته الوكالة الدولية لضمان الاستثمار 5.5 مليون دولار.

حتى أن المشروعات التي تؤيدها الوكالة وتعمل على تشجيعها في المناطق المتخلفة تحظى بفوائد مختلفة ذات طابع إنمائي مثل المساهمة في البنية التحتية (توفير المياه والكهرباء، خلق فرص عمل جديدة، إضافة موارد إضافية للخزينة ...).

مشروع الديوان الأوربي للضمان الجماعي للاستثمار.

تم إعداد هذا المشروع وتصوره من طرف البلدان الأوربية الأعضاء في المجموعة الأوربية لأجل منح ضمان متعدد الجنسية لاستثمارات الدول الأوربية الأعضاء، تلك الاستثمارات المقامة في بلدان أخرى غير بلدان المنتمية لتلك المجموعة.

وفي الواقع أن هذا النظام أعد خصيصا لتشجيع الاستثمارات الخاصة بالدول الأوربية في البلدان النامية. والجدير بالذكر أن هذا المشروع الأوربي للضمان لا يلعب إلا دورا ثانويا تكميليا لبرامج الضمان الوطنية لتلك الدول، وهو يستهدف أساسا تغطية برامج الضمان الوطنية لتلك الدول، وهو يستهدف أليضا الاستثمارات التي يقوم بها أكثر من مستثمر أي مستثمرون كثيرون تابعون للدول الأعضاء في النظام المزمع إنشاءه وكذلك تغطية الاستثمارات المنجزة في إطار أوروبي مشترك التي تكون ذات منفعة أوربية مشتركة.

إن بعض بلدان لجنة الإعانة والتنمية تمنح للمداخيل والعائدات الناتجة عن الاستثمارات المنجزة في الخارج ضرائب طبقا لقوانينها الداخلية، إلا أنه في حالة ما إذا كانت الدولة قد أبرمت اتفاقية حكومية متعددة أو بين عدد من الحكومات أو أكثر اتفاقية جبائية يمكن من تفادي الازدواج الجبائي الدولي[1].

[1] محاضرات في الاستثمارات الأجنبية المباشرة – الأستاذ يوسفي محمد لطلبة الماجستير- فرع قانون المؤسسات – لسنة 95- 96.

إن منح الضمان يخضع لاعتماد وقبول الاستثمار من طرف الدولة المضيفة له من جهة والإقرار الجماعي لبقية أطراف النظام من جهة ثانية.

إن البت في طلبات وكيفيات منح الضمان التي لا تمنح إلا بعد موافقة جميع الأطراف وبعد إبرام اتفاقية ثنائية مع الديوان الأوربي للضمان الجماعي بغرض تشجيع وحماية الاستثمارات وموافقة الدول على تقديم ضمانات تشريعية لتوفير الحماية المطلوبة والكافية لتلك الاستثمارات[1].

والضمان الذي يقترحه الديوان الأوربي للضمان الجماعي يغطي المخاطر غير التجارية المعروفة والمشار إليها في إطار الاتفاقيات الثنائية والجماعية[2].

إن مشروع توحيد نظام ضمان الاستثمار للمجموعة الاقتصادية الأوربية C.E.E والدول الإفريقية ودول الكاراييبي والمحيط الهادي A.C.P المنصوص عليه في اتفاقية لومي الثالثة le projet de système conjoint de garantie.

وفي سنة 1970 طلبت بعض الدول الإفريقية ودول الكاراييبي ودول المحيط الهادي من دول المجموعة الاقتصادية الأوربية بإمكانيته المشاركة في إنشاء نظام لضمان الاستثمارات الدولية.

فبعد العديد من المشاورات والنقاشات تم التوصل إلى اقتراح يتضمن تأسيس مجلس مختص بالضمان الدولي للاستثمارات الخاصة في دول العالم الثالث.

Proposition d'un reglement du conseil instituant un système de garantie des investissements communautaires dans les pays tiers, presentés par la commission au conseil le 20/12/1972. 128

هذا النظام المزمع إنشاءه يضمن الاستثمارات المنشئة في الدول النامية وهذا في إطار اتفاقيات التعاون في المجالات الاقتصادية. ومن جانب آخر، قام مجلس الوحدة الأوربية سنة 1972 بإعداد مشروع التنظيم الجماعي لضمان الاستثمارات الأوربية الخاصة التابعة لدول المجموعة الأوربية ضد المخاطر غير التجارية. والهدف من هذا المشروع تسهيل عمليات إقامة المشاريع الاستثمارية المباشرة في دول أخرى من أجل تقوية وبناء العلاقات الدولية خاصة مع دول العالم الثالث[1].

المطلب الثاني: نظام الضمان العربي ودوره في توجيه حركة الاستثمارات داخل الأقطار العربية.

لقد نشأ النظام العربي نتيجة لتفاعل العديد من العوامل المشتركة قد تفتقر إليها نظم إقليمية أخرى، فالشعب العربي الذي يشكل قاعدة النظام العربي ومضمونه، عاش على نمو دائم ومستمر على

---

[1] Dominique Carreau : droit économique international 1988 Op,Cit. P 509.
[2] Jean Tango. Les opérations de garantie de l'A.M.G.I. droit international 1984/4 P 913.

[1] أنظر: د. هشام صادق – المرجع السابق- ص- 2 و3.

إقليم محدد لمئات السنين، حيث تبلغ مساحة الوطن العربي حوالي 1.4 مليار هكتار ما يمثل 10 من مساحة العالم المسكونة*. تربطه عوامل التشابه في مجالات عديدة الثقافية منها والسياسية رغم اختلاف الأنظمة الحاكمة من نظام ملكي إلى جمهوري أو رئاسي، وتربطه كذلك عوامل التقارب في فرص النمو والتطلع المشترك فضلا عن وحدة الانتماء إلى عقيدة مشتركة ألا وهي الدين الإسلامي، وحدة التاريخ واللغة*.

إن هذه التركيبة المشتركة التي يتمتع بها الوطن العربي هي القاسم المشترك في رسم خريطة واضحة المعالم أساسها التعاون والعمل الجدي للسعي نحو التكامل الاقتصادي العربي وتجسيد آمال الشعوب العربية على أرض الواقع وتفعيل القطاعات الاقتصادية بشكل فعال يؤهلها لمواجهة التحديات الخارجية التي فرضتها ظاهرة العولمة والتي تلعب بعض المؤسسات والمنظمات الاقتصادية العالمية والإقليمية دورا كبيرا في مسار هذه الكوكبة كما يسميها البعض.

ومن جملة المنظمات الدولية في هذا الاتجاه نذكر مثلا البنك الدولي للإنشاء والتعمير BIRD وبعض الأجهزة الأخرى التي تعمل تحت مظلته ،صندوق النقد الدولي وغيرها.

والمنظمات ذات الطابع الاقتصادي التي تعمل إقليميا ومختصة مثلا في نشاط يقتصر على جهة معينة من العالم كلجنة أمريكا اللاتينية والكاراييب CEPALC وبنك التنمية عبر أمريكا، هدفهما توحيد المناطق الأمريكية. أما منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية التي تضم 29 عضوا، 27 من أكثر الدول تقدما، بالإضافة إلى المكسيك وتركيا.

ضف إلى ذلك مجموعة (7) السبع وهي ليست منظمة بالمعنى الصحيح للكلمة فهي مجرد لقاءات متكررة كلما استدعت الضرورة لذلك في المجالات الاقتصادية والسياسية للمشاركة من خلال انعقاد المؤتمرات سنويا وهي دائما الدول الأكثر تقدما. تضم إلى جانبها مندوبا عن الاتجاه الأوربي والرئيس الروسي. فيصبح العدد (8) ثمانية الكبار أي 7 + 2*.

من خلال اجتماعه الثالث والسبعين (73) المنعقد في 2001/06/07 بالكويت، أقر مجلس الوحدة الاقتصادية العربية استراتيجية وأهداف جديدة للتكامل الاقتصادي العربي خلال العقدين

---

* وكالة السودان للأنباء 2006/03/22 – التكامل الاقتصادي العربي.

* أنظرد. عبد القادر فهمي ، النظام الإقليمي العربي واحتمالات مخاطر التحول نحو الشرق الأوسطية ، دار وائل للنشر طبعة 1 سنة 1999 ص 30 .

وكذلك انظر د. عبد العزيز عجمية فصول في الاقتصاد العربي الدار الجامعية جامعة بيروت 1988 ص 211.

* تسمى قمة دافوس أو ملتقى دافوس التي تلعب دورا معتبرا في مسار العولمة رغم أنها ليست منظمة من المنظمات الدولية، لكن مجرد لقاء سنوي يعمل على مناقشة المواضيع الاقتصادية العالمية بقيادة أولى القادة السياسيين في العالم بمدينة دافوس السويسرية، إلى جانب مدراء الشركات الكبرى العالمية، الخبراء وشخصيات سياسية اقتصادية. والهدف من هذا الاجتماع هو تقديم الافكار ووضع التحاليل وإعطاء المفاهيم التي تكون في غالب الأمر توجيهات منظمات كصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة العالمية.

القادمين. تتعدد المجالات والقطاعات التي يستهدفها هذا التكامل لاسيما التجارة والاستثمار وتحقيق التنمية التكنولوجية والعربية المشتركة مع تدعيم كل الجهود وتكييفها للوصول إلى المبتغى وتذليل الفوارق القائمة والقضاء على العراقيل. ومن بين الأهداف التي نصت عليها المادة 1 من اتفاقية الوحدة الاقتصادية ما يلي:

1- حرية انتقال الأشخاص ورؤوس الأموال.
2- حرية تبادل السلع والمنتجات الوطنية والأجنبية.
3- السماح بالإقامة وممارسة النشاط الاقتصادي في المنطقة العربية.
.... إلخ.

**** العمل على إقامة منطقة استثمارية عربية:***

نظرا لما يسخر به الوطن العربي من ثروات تؤهله لأن يكون منطقة جاذبة للاستثمار بأنواعه الوطني، العربي والأجنبي. فالسبيل لتفعيل التعاون الاقتصادي العربي الجدي يجري في مراحله الأولى، قيام منطقة تجارة حرة عربية تلغى فيها الرسوم الجمركية والضرائب وغيرها، وإلغاء القيود الجمركية على السلع المستوردة، وفي مجال التصدير بإقامة اتحاد جمركي عربي.

والهدف كذلك من إقامة منطقة استثـ 130 ـبية لتنفيذ الاستثمارات القادمة إلى الدول العربية من تحرير التجارة البينية وإمكانيات التصدير إلى الدول الأعضاء طبقا للمادة 1 من اتفاقية الوحدة الاقتصادية.

العمل على اجتذاب الاستثمار إلى المنطقة عربيا كان أو أجنبيا باعتباره مصدر من مصادر التمويل الخارجي، تتمتع بعض الدول العربية بفائض في رؤوس الأموال وهي على العموم الدول المنتجة والمصدرة للنفط، في حين تفتقر بعضها لرؤوس الأموال.

إن تشجيع حركة انتقال رؤوس الأموال داخل المنطقة العربية ومن بلد لآخر تحكمها ضوابط وسلسلة من الإجراءات والترتيبات هدفها حماية وضمان رأس المال الساعي للاستثمار في أي منطقة من مناطق العالم لاسيما العربية.

الفرع الأول: ميلاد المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات.[1]

كان للصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية الدور الاساسي في نشاة فكرة ضمان الاستثمار في الدول العربية، بعدما عهدت دولة الكويت هده المهمة لمؤتمر خبراء التمويل العرب ببحث فكرة الضمان ودلك تطبيقا للتوصية التي اتخدها مؤتمر التنمية الصناعية للدول العربية سنة 1966.

مضمون التوصية جاء فيه: " يوصي المؤتمر الدول العربية بدراسة امكانية انشاء مؤسسة عربية جماعية لضمان رؤوس الاموال العربية والاجنبية المستثمرة في المشاريع الانمائية ".[2]

في تلك الفترة كان البنك الدولي للانشاء والتعمير قد شكل لجنة المديرين التنفيديين للبنك لمناقشة المسائل الرئيسية التي يجب معالجتها في مشروع انشاء الوكالة الدولية للتامين على الاستثمارات.

وقد قام الصندوق الكويتي على اثر دلك باعداد التقرير تحت عنوان " نحو اتفاقية لضمان الاستثمارات العربية " ، وفي اجتماع خبراء التمويل العرب المنعقد بمدينة الكويت في الفترة الممتدة من 6 الى 9 عام 1967 ، اين تم عرض التقرير الدي اوضح ضرورة ابرام او توقيع ثلاثة اتفاقيات ، تتعلق الاولى بالحماية الموضوعية للاستثمارات و الثانية بالحماية الاجرائية اما التفاقية الثالثة والتي تهمنا في هده الدراسة المتعلقة بضمان الاستثمارات العربية والتامين عليها ضد المخاطر غير التجارية.

عرف هدا التقرير ترحيبا وقبولا لدى الخبراء العرب ولكن الاشكال كان حول تطبيق القواعد الموضوعية والاجرائية، وانتهى الامر في النهاية الى التوقيع على اتفاقية واحدة وهي اتفاقية ضمان الاستثمارات العربية.

وفي نوفمبر عام 1968 انتهى الصندوق من مشروع الاتفاقية المنشئة للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

وفي مارس 1970 انعقد المؤتمر الثاني لخبراء التمويل العرب في الكويت ، ونوقش المشروع بادخال بعض التعديلات قبل احالته على لجنة الصياغة التي اعدها الصندوق.

وفي اجتماعها في جوان 1970 وضعت اللجنة الصيغة النهائية وارسالها الى الدول العربية للتوقيع عليها.

---

[1] أنظر هشام علي صادق – الحماية الدولية للمال الأجنبي – دار الفكر الجامعي – سنة 2002 – ص 310.

- و في هشام خالد الحماية القانونية و الإستثمارات العربية و الأجنبية، مرجع سابق، ص 136

وكدا في: د ابراهيم شحاتة المؤسة العربية لضمان الاستثمار مرجع سبق دكره –ص-9

وكدا في : د هشام صادق النظام العربي مرجع سبق دكره – 46

وفي: هشام خالد، الحماية القانونية للاستثمارات العربية مرجع سابق دكره ص 136 .

Voir aussi : C.DOMINIQUE. P. JUILLARD Droit international economique 2 et 3 eme édition librairie génerale du droit et de jurisprudence E.J.A.

[2] التوصية رقم 62 في التقرير الختامي لمؤتمر التنمية الصناعية للدول العربية – الكويت من 1 الى 10 مارس 1966

للمزيد من التفاصيل انظر في: هشام صادق النظام العربي لضمان الاستثمارات نفس المرجع نفس الصفحة 46 .

- J. AKINS : Theo il ciristhis time the world.Is here 51 foreing affairs 462 481 (appril1973).

ومرة اخرى ، لقي هدا المشروع ترحيبا وقبولا لدى الدول العربية المعنية، فوافق مجلس الوحدة الاقتصادية العربية والمجلس الاقتصادي العربي على دلك.

وفي 27 ماي 1970 ، تم التوقيع على الاتفاقية بدولة الكويت، واصبح عدد الدول الموقعة 22 دولة عربية. نصت الاتفاقية المنشئة على ان المؤسسة تهدف الى استثمار اموالها في مختلف مجالات الاستثمار داخل الدول الاعضاء في مجلس التعاون وخارجها والاسهام في تدعيم وتنمية الموارد الاقتصادية والمالية للدول الاعضاء من اجل تدعيم التكامل والتفعيل الاقتصادي فيما بينها.

إن الدول العربية المنتجة للنفط تتربع على فائض ضخم من رؤوس الأموال موضوعة على شكل ودائع وأرصدة في بنوك ومصارف أجنبية. الشيء الذي ألفت انتباه الكثير من الكتاب والمهتمين بوضعية الاقتصاد العربي وتأثيره سلبا على الجانب الاجتماعي والثقافي للمنطقة، فهذا الفائض الهائل ما يمكن أن يستوعبه اقتصادها واقتصاد الدول التي تفتقر لذلك*.

أصبح العالم اليوم يمتاز بفترة نشاط وتنافس لا مثيل لهما في مجال التنمية والتعاون الاقتصادي، وهدا النشاط والتنافس الذين يقومان على بناء المشروعات الكبيرة التي تحتاج إلى تمويل ضخم من رؤوس الأموال، والمنطقة العربية مؤهلة لاستقطاب استثمارات داخل المنطقة شريطة توفير الضمان والحماية الكفيلتين لانتقال رؤوس الأموال بكل حرية بين الأقطار العربية.

وسعيا من الدول العربية لتحقيق هذا المسعى،وحفاظا منها على تداول الأموال بين الأقطار وحمايتها من الأخطار المحتمل وقوعها ولتدليلها، ارتأت أن تعمل على خلق هدا الجهاز لضمان سلامة الاستثمارات العربية المنجزة في أي قطر عربي متعاقد، إثر الجهود المكثفة بعقد اتفاق داخل نطاق الجامعة العربية، والتي أسفرت في نهاية المطاف على ميلاد مؤسسة لضمان وتأمين استثمار الأموال العربية تحت اسم "المؤسسة العربية لضمان الاستثمار"، واتخذت مقرا لها دولة الكويت ولها مكاتب وفروع في أي قطر من الأقطار المتعاقدة.

I- أهداف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار.

خلافا للدول الصناعية المصدرة لرؤوس الأموال التي اتبعت طريق البرامج الوطنية الخاصة لضمان استثمارات رعاياها في الخارج لاسيما في الدول النامية كما تم التطرق لها. قد تعززت قناعة الدول العربية بمرور الوقت واثر فشلها في التوفيق بين الاتفاقيات الثلاث، الأولى تتعلق بالحماية الموضوعية للاستثمارات العربية في المنطقة، والثانية خاصة بالحماية الإجرائية، اللتين لم تعرف

* قدر أشهر خبراء الطاقة الأمريكيين مجموع الدخل العائد على الدول العربية المصدرة للنفط في الفترة الممتدة من 1973 إلى 1980 بما يجاوز 210 مليون دولار ومجموع الإنفاق في الفترة نفسها بأقل من 100 مليون دولار مما يسمح بتراكم يزيد عن 100 مليون دولار حتى سنة 1980 – راجع في ذلك:

النور. أما الاتفاقية الثالثة هي محور هذه الدراسة والمتمثلة في اتفاقية ضمان الاستثمارات في الدول العربية.

إن نظام الضمان الخاص بالمؤسسة العربية لا يمنح بصفة آلية أوتوماتيكية، بل يخضع منح الضمان لإجراء بين إثنين، من جهة أولى يجب حصول الموافقة المسبقة للبلد الذي يقام على أراضيه الاستثمار من طرف السلطات الرسمية، ومن جهة ثانية قرار مدير المؤسسة إذا لاحظ أن الاستثمار المنجز مطابق للشروط التي يحددها التنظيم الدولي في هذا المجال.

إن شرط موافقة الدولة المضيفة للاستثمار يعبر على أهمية معاملة هذه الأخيرة لهذا الاستثمار والمساهمة في التنمية الاقتصادية داخل إقليمها، هذا ما يمنحها نوع من المعاملة الجيدة، ومنح الطمأنينة في نفوس المستثمرين إزاء استثماراتهم في المستقبل.

بالنسبة للوكالة الدولية، شرط موافقة الدولة المستقبلة للاستثمار مختلف عنه بالنسبة للمؤسسة العربية، فالموافقة لا تصبح سارية إلا في بعض المشاريع التي تصبح فيها هيئة الضمان كوسيط بين الدول المصدرة لرأس مال من جهة والمستثمرين من جهة ثانية، والتي يكون فيها الضمان مبني على نظام التأييد. ربما هذا الشرط قد يرهق المستثمر نفسه لأن هذا الأخير يقوم بنفسه بإجراءات تأخذ من الوقت ما قد يعطل أمور هذا المستثمر إلى حين صدور القرار.

وقد تم التصدي لهذا الشرط من قبل الهيئة الدولية، حيث نوقش الأمر أمام لجنة المديرين التنفيذيين للبنك، بتفويض هيئة خاصة مقدما تعمل على اختيار الاستثمارات المؤيدة التي تتوافر فيها الشروط المحددة من قبل هذه الدول التي أبدت استثمارات معينة وفوضت لهذه الهيئة أمر ضمانها، وحيث تتولى هيئة الضمان نفسها الإشراف على الطلبات المقدمة لغرض موافقة الدولة المعنية.

وبالنسبة للمؤسسة العربية ومن خلال المادة 2/42 من الاتفاقية المنشئة لها، إمكانية تكليف هيئة حكومية في الدولة المضيفة للاستثمار تبحث طلب الضمان، أو الاكتفاء فقط بموافقة الدولة المضيفة على تنفيذ الاستثمار دون اشتراط موافقتها على عملية الضمان.

ومهما اختلف الأمر بين حصول الموافقة من طرف حكومات الدول المستقبلة للاستثمار والدول المؤيدة يبقى دور الهيئة التمتع بسلطة تقديرية بالنظر إلى اعتباراتها اتجاه الاستثمار التي تختلف عن اعتبارات الأطراف الأخرى، فلا بد عليها من التحقق من جميع الشروط المتعلقة بنوع الاستثمار وطبيعة ودرجة الخطر المتوقع الحدوث، وبالنظر إلى التوازن بين حجم عملياتها في الدول الأعضاء باختلافها.

II- الهيكل الإداري والمالي للمؤسسة:

1) الهيكل الإداري: تأخذ المؤسسة شكل شركة مساهمة دولية تضم الدول الأعضاء، كل دولة تساهم برأس مال أولي محدد تشترك فيه كل حسب نسبة مساهمته، تدفع الحصص بناء على طلب أو بصيغة مماثلة. يسهر على إدارة المؤسسة، مجلس المؤسسة، لجنة الإشراف. والجدول الموالي يبين الإطار التنظيمي للمؤسسة.

أ- مجلس المؤسسة: إن المؤسسة لم تأخذ بالتقسيم التقليدي للهيكل الإداري للمؤسسات المالية الدولية (جمعية عامة، سكريتاريا، مجلس إدارة مجتمعين).

إن هذا المجلس يتكون من ممثلين عن الدول الأعضاء، حيث يوجد لكل دولة ممثل واحد، يتمتع بكل الصلاحيات[1] المنصوص عليها في الاتفاقية، إضافة إلى صلاحية تفسير وتعديل الاتفاقية المنشئة للمؤسسة. ومن بين هذه الصلاحيات ما يلي: وضع الإطار العام للمؤسسة.

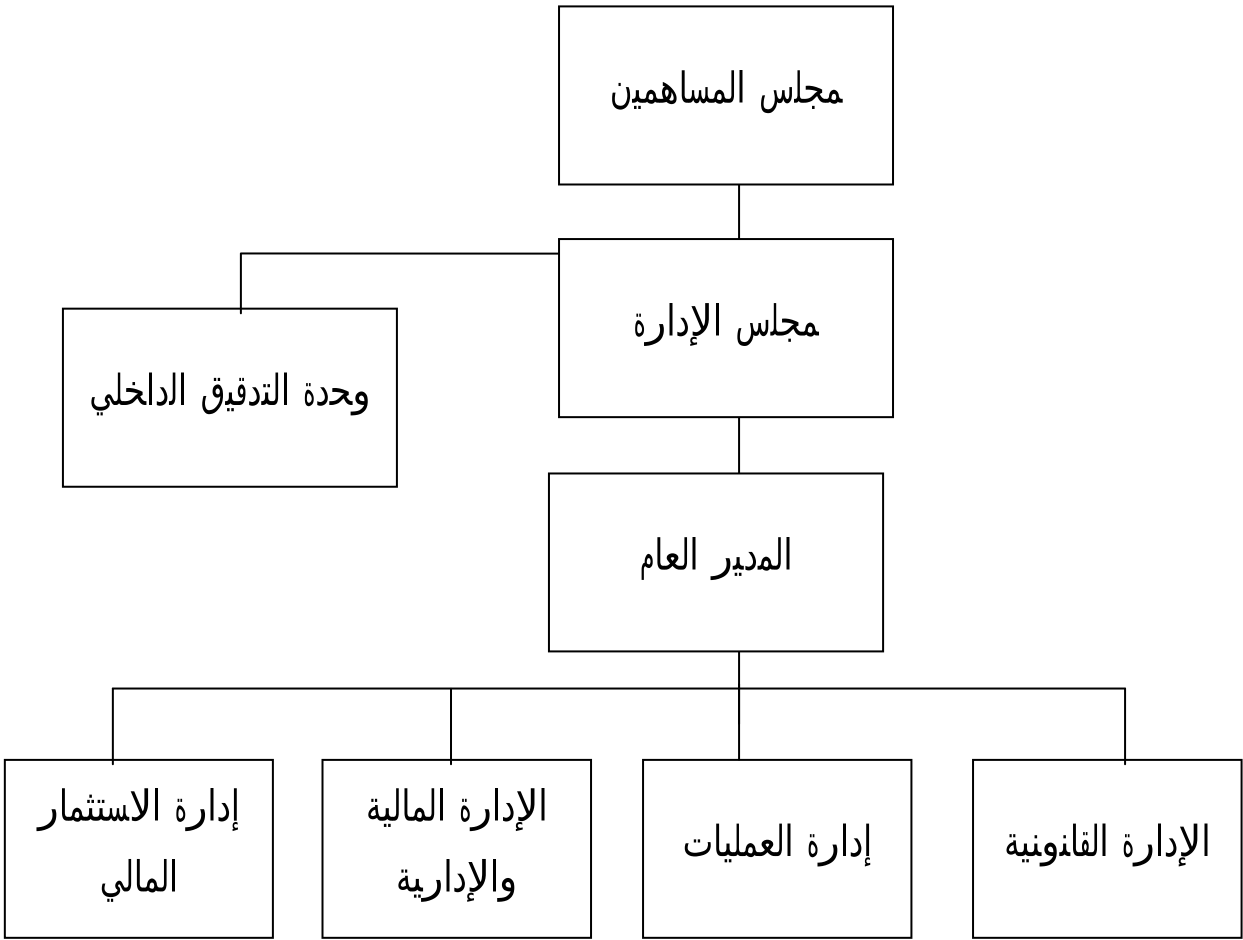
---

[1] أنظر: د. قادري عبد العزيز ،الاستثمارات الدولية مرجع سابق دكره ص ص 454 وما يليها.

و د. ابراهيم شحاتة ،المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات العربية في الدول المتعاقدة – المجلة المصرية للقانون الدولي.

مرجع سابق دكره ، وكذا في: هشام خالد – عقد ضمان الاستثمار – القانون الواجب التطبيق عليه وتسوية المنازعات التي قد تثور بشأنه مرجع سابق دكره ص 42.

الهيكل التنظيمي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار



المصدر: الموقع الشبكي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار – الكويت-
www.iaigc.org

- تفسير وتعديل نصوص ومواد الاتفاقية المنشئة للمؤسسة.
- يشرف على تعيين أعضاء لجنة الإشراف وإنهاء مهامهم وتعيين المدير العالم للمؤسسة ونائبه، إنهاء مهامهم طبقا للنظام الداخلي لها.
- يشرف على جميع المسائل المتعلقة بالشؤون المالية وميزانية المؤسسة وكيفية الاستخدام لها.
- قد يقبل المجلس انضمام أعضاء جدد، ويمكن كذلك تفويض بعض الصلاحيات للمدير العام، وأيضا وقف أو حل المؤسسة.

كل القرارات التي يصدرها المجلس تكون بالأغلبية أي 3/4 من مجموع الأصوات، وفي حالة الاستحالة، يأخذ بـ 2/3 من مجموع الأصوات. لكن المادة 2/10 من الاتفاقية اشترطت في حالات معينة، أغلبية 2/3 من مجموع الأصوات الأعضاء الحاضرين.

ينعقد كلما دعت الضرورة إلى ذلك في دورته العادية بطلب من المدير العام للمؤسسة، وقد ينعقد في دورة استثنائية بناءا على قرار المجلس نفسه، أو من المدير العام، أو لجنة الإشراف.

ب- لجنة الإشراف: تتكون من 3 أعضاء، يتم اختيارهم من طرف مجلس المؤسسة لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد، وهي بمثابة مستشار فني للمدير العام. وتتلخص مهامها في:

- ✓ تقديم التوصيات إلى مجلس الإدارة والمدير العام.
- ✓ بحث تقارير ومذكرات المتعلقة بمختلف نشاطات المؤسسة.
- ✓ تتحقق اللجنة من مدى مطابقة عمليات الضمان للقوانين واللوائح الصادرة عن المؤسسة.
- ✓ تضع اللجنة تقارير نصف سنوية عن الأعمال التي تقوم بها وعرضها على مجلس المؤسسة.
- ✓ تنتخب رئيسا لها من بين أعضائها لتسند له مهام إدارة ومتابعة اعمال اللجنة[1].

ج- المدير العام: يمثل المدير العام المؤسسة ويساعده في ذلك نائبه وأعضاء عن الجهاز الفني والإداري.

بالنسبة للمهام المسندة إليه تتمثل بإيجاز في:

- ✓ السهر على إدارة المؤسسة من كل الجوانب الإدارية، المالية، إبرام عقود الضمان، تعيين أعضاء الجهاز الفني والإداري. فهو يعتبر الممثل القانوني للمؤسسة.

يساعده في المهام المسندة إليه نائب يتم تعيينه من طرف مجلس المؤسسة[2].

III- رأس مال المؤسسة والعضوية فيها:

أ- رأس مال المؤسسة: نصت المادة 8 من الاتفاقية المنشئة للمؤسسة على أن رأس مال المؤسسة هو متغير، مع ذلك حددته بعشرة (10) ملايين دينار كويتي حسب السعر الرسمي السائد أثناء تاريخ توقيع الاتفاقية، فهو يتغير حسب الظروف والمؤشرات، مثلا إذا انضم عضو جديد، زيادة حصة عضو أو أكثر طبقا للمادة 8، وفي حالة الإنسحاب يتغير رأس المال بالنقصان، أو بقرار من مجلس الإدارة.

وضعت الاتفاقية الحد الأدنى لحصة العضو الواحد بـ 5% من قيمة رأس المال أي ما يعادل نصف مليون دينار كويتي. يتم الأداء بالدينار الكويتي أو بأية عملة أخرى قابلة للتحويل بنسبة 50% من حصص الأعضاء مقسمة إلى 5 أقساط سنوية. يقدم القسط الأول في خلال ثلاثة أشهر التالية لنفاذ الاتفاقية، وتدفع الأقساط المتبقية في نهاية كل سنة التي تلي انتهاء الفترة المحددة لدفع القسط الأول.

---

[1] انظر: قادري عبد العزيز، الاستثمارات الدولية مرجع سابق – ص- 458 وما يليها.

[2] نفس المرجع – ص- 458.

أما الأقساط غير المدفوعة تبقى بمثابة التزام في ذمة الدول الأعضاء الأخرى، تدفع مقارنة بنسبة حصة كل عضو وفقا لما يقرره مجلس المؤسسة في الحالات التي يجيز فيها الزيادة في المبلغ المدفوع من الحصة.

إن مجرد إخطار العضو بضرورة الدفع، وجب عليه ذلك في الحال بقرار من المجلس. يجوز للعضو أن يدفع بعملته الوطنية في حدود 25% في الحالات التي تؤدي إلى اضطراب في ميزان المدفوعات. يقوم هذا العضو بتحويل المبالغ على أساس سعر الصرف الذي تم به دفعها، تصبح المبالغ المحولة من حق المؤسسة تتصرف فيها لمواجهة المصاريف الجارية في بلد العضو المعني.

ولا يجوز لأي عضو كان داخل المؤسسة أن يتصرف في حصصه لصالح هيئة عامة تابعة له، لكن يمكن أن يتنازل في حدود 5% لصالح عضو آخر بعد موافقة مجلس المؤسسة[1].

ب- العضوية في المؤسسة: تنص عليها المادة 7 من الاتفاقية المنشئة للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار، أن العضوية فيها مفتوحة للدول العربية فقط، والهيئات العامة التابعة لها[2]. يسمح كذلك للدول المترددة على الانضمام إلى المؤسسة ، ان تفوض او تمنح العضوية لاحدى هيئاتها العامة التي تشارك مباشرة في إدارة أعمال المؤسسة بعيدا عن الاعتبارات السياسية[3].

تحدد الدولة العضو الهيئة العامة التابعة لها للانضمام،وبمجرد الانضمام تكتسب هده الاخيرة صفة العضوية في حدود مساهمتها في رأس المال، وتقع على عاتقها عندئذ الالتزامات المترتبة على العضوية، وتشترط المؤسسة في ذلك أن يكون البلد العضو ضامنا لها في جميع الالتزامات المقررة طبقا للمادة 7/3.

تنتهي العضوية في المؤسسة لسببين:

- إما بالانسحاب طبقا للمادة 30 التي تنص على جواز الانسحاب من المؤسسة بعد انتهاء مدة 5 سنوات من تاريخ سريان الاتفاقية ويكون الانسحاب ساري المفعول بعد 3 أشهر من تاريخ الإخطار به، ويمكن خلال تلك الفترة سحب ذلك الانسحاب.
- وإما بوقف العضوية طبقا للمادة 2 و 3 من الاتفاقية في حالة إخلال العضو بالالتزامات التي ترتبت في ذمته نتيجة عضويته ويصدر قرار الوقف من مجلس المؤسسة بالإجماع.

---

(1) أنظر في: د.ابراهيم شحاتة، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ودورها في توجيه حركة الاستثمارات المجلة المصرية للقانون الدولي العدد 6 جانفي 1973 ص ص 453-454.

(2) يميز هذا الأمر المؤسسة عن غيرها بالسماح للهيئات العامة التابعة للدول العربية بالانضمام إلى المؤسسة.

(3) نفس المرجع ص 452.

وكذا: عصام الدين بسيم – النظام القانوني للاستثمارات مرجع سابق دكره ص 409.

أنواع العقود التي تبرمها المؤسسة في مجال الضمان: تتعدد أنواع عقود الضمان تبعا لأنواع الاستثمارات الصالحة للضمان وهي:

1) عقد ضمان استثمار مباشر (نموذج من العقد - ملحق رقم 3-)
2) عقد ضمان مساهمة في رأس مال الشركة.
3) عقد ضمان قرض.(نموذج من العقد - ملحق رقم 4-)
4) عقد ضمان معدات مقاولات.
5) عقد ضمان ائتمان الصادرات.(نموذج من العقد - ملحق رقم 5-)

بالنسبة للعقود التي أبرمتها المؤسسة: منذ بدأ نشاط المؤسسة في جانفي 1975 قامت بإبرام عقد ضمان وحيد.

في عام 1976 تم إبرام 3 عقود ضمان.

وفي 1977 أبرمت المؤسسة ثلاثة عقود ضمان، وفي 1978 تم إبرام 7 عقود ضمان، وإلى غاية 1979 تم إبرام 16 عقد ضمان، بلغت قيمتها 102.5 مليون دولار أمريكي.

ومع نهاية 1980 وصلت قيمة العقود التي أبرمتها المؤسسة حوالي 160.5 مليون دولار أمريكي[1].

الفرع الثاني: عمليات الضمان التي تقوم بها المؤسسة العربية.

يقوم النظام العربي للضمان على مبدأ ازدواجية المهام، فهو يوفر الضمان للاستثمارات العربية من خلال برنامجين، يهدف الأول إلى ضمان الاستثمار العربي وتشجيع المستثمر العربي على استثمار رؤوس أمواله داخل الأقطار العربية، والثاني إلى حماية وضمان ائتمان الصادرات ودعم تشجيع المصدرين العرب على تنمية صادراتهم نحو الدول العربية من أجل زيادة ونمو حجم المبادلات التجارية العربية.

ومنذ نشأتها، وبداية العمل، كانت موجهة إلى تشجيع تدفق الاستثمارات العربية وتكثيف الجهود لترقية الوعي الاستثماري العربي من خلال بعض الأنشطة والخدمات التي تقدمها في إطار عملها الأساسي وهو توفير الضمان خدمة للمستثمرين والمصدرين العرب.

---

[1] أنظر: هشام خالد – المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – دراسة قانونية لعام 1988 – الناشر – مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر التوزيع – ص- 163- 164 – 165.

وكذا هشام خالد عقد ضمان الاستثمار– مرجع سابق ذكره – ص- 56.

يتم تقديم الضمان بواسطة عقود تبرمها المؤسسة مع المستثمرين العرب مثلها في ذلك مثل الوكالة الدولية لضمان الاستثمار. وتتضمن هذه العقود كل الشروط والأشكال التي قد يأخذها شكل الضمان كمبلغ الضمان (التعويض) الأقساط الواجب دفعها، شروط الضمان وغيرها ...

يخضع عقد الضمان العربي لأربعة شروط وهي:

1) **شرط الجنسية:** تشترط الاتفاقية أن يكون طالب الضمان مستثمر عربي.
2) **شرط تنفيذ الاستثمار** على إقليم دولة عربية غير البلد الأصلي للمستثمر: ان العبرة برأس المال وليس بصاحب المال أو من يملك رأس المال؟
3) **شرط الحصول على إذن من طرف الدولة المستقبلة للاستثمار:** تتمثل أهمية هذا الشرط من خلال طبيعة الخطر المراد ضمانه والتزام الدولة المضيفة بالوفاء بما تكون مدانة به للمستثمر العربي أي تعويضه تعويضا مستحقا بمجرد تحقق الخطر مهما كانت طبيعته.
4) **شرط عدم رجعية الضمان:** يقبل الضمان للاستثمارات الجديدة أو اللاحقة على إبرام العقد، فالضمان يكون بأثر مستقبلي لا رجعي.

تهدف المؤسسة إلى تأمين المستثمر العربي عن استثماره داخل البلد غير بلده وتعويضه تعويضا مناسبا عن الخسائر الناجمة عند تحقق الأخطار السياسية وغير التجارية، وتشجيع الاستثمارات بين الأقطار العربية المتعاقدة. كما تقوم المؤسسة بنشاطات أخرى مكملة للنشاط الرئيسي الذي أنشأت من أجله ومثلما جرى عليه العمل بالنسبة للمؤسسات الدولية سواء نص على ذلك في اتفاقيات الإنشاء أو كلما دعت الضرورة والحاجة للقيام بصلاحيات ثانوية مكملة للعمل الأصلي.

تنص المادة 4 من النظام الأساسي للمؤسسة على ما يلي:

" استثمار الأموال العربية في مختلف عمليات الاستثمار داخل الدول الأعضاء وخارجها والمساهمة في تدعيم وتنمية الموارد الاقتصادية والمالية للدول الأعضاء والقيام بما يلي:

1) الاستثمار في الأسهم للشركات المختلفة كالشركات الصناعية والتجارية والائتمانية والعقارية والتعدينية والشركات العاملة في قطاعات السياحة، سواء كان ذلك بصورة مباشرة أو بطريق البورصة.
2) الترويج للمشروعات الاستثمارية لغرض تحقيق الربح، خاصة المشروعات المشتركة التي تخدم مصالح وأهداف التعاون بين الدول الأعضاء لتطوير اقتصادها وتحقيق التكامل فيما بينها.
3) الاستثمار العقاري بأنواعه، بما في ذلك استئجار إيجار العقارات.

4) القيام بالأبحاث والاستقصاءات المتعلقة بتوظيف رؤوس الأموال واستكشاف المشروعات الاستثمارية التي تساعد في تحقيق أغراض المؤسسة وكذلك تقديم المشورة والخدمات لعمليات الاستثمار للغير.

5) اشتراك المؤسسة مع هيئات وشركات تزاول نفس المهام والتي قد تساعدها في تحقيق أغراضها ولها أن تمتلك حصصا كاملة أو بعضها[1]."

المخاطر المغطاة في ظل المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات العربية:

يوفر النظام العربي ضمانا للاستثمارات داخل الأقطار العربية عن المخاطر غير التجارية التي سبق وأن تطرقنا إليها في البرامج السابقة وجاء دور المؤسسة وهل تغطي هي كذلك نفس المخاطر أم لا؟

1) خطر المصادرة والتأميم: عادة ما يرتبط مفهوم هذا الخطر بالتصرف الصادر عن سلطات البلد المستقبل للاستثمار، مثل اتخاذ إدارة البلد إجراءات تحرم المستثمر من تحصيل حقوقه المتصلة بالاستثمار، والحديث عن هذه الأخطار بالتفصيل قد يأخذ منا ربما جزء كبيرا بالنظر لأهمية تلك الأخطار والآثار السلبية التي تلحقها بأصل الاستثمار.

2) خطر عدم القدرة على تحويل العملة: يصدر عن حكومة البلد المستقبل للاستثمار إجراء من شأنه تعطيل المستثمر عن تحويل أرباحه إلى الخارج. فالتأخر في الرد عليه مثلا من شأنه تعقيد الأمور وربما يسقط حقه بمرور مدة معينة في المطالبة بحقه في التحويل.

3) خطر الحروب والثورات: يشمل خطر الحروب الخسائر التي تمس بأصل الاستثمار نتيجة تحقق عمل عسكري، عدوان أجنبي، أو أية اضطرابات أخرى ذات الصلة.

4) خطر الإخلال بالعقد: قد لا يلتزم البلد المستقبل بتنفيذ ما اشتمل عليه العقد المبرم بينه وبين المستثمر، من شأنه أن يلحق أضرارا، مثل عدم القدرة على استيفاء المشروع الاستثماري لحقه نتيجة الإخلال بشروط العقد.

يرتكز نشاط المؤسسة على توفير الضمان وتشجيعه من خلال إتاحة الفرص الاستثمارية في العديد من الدول العربية. وقد بلغت القيمة الإجمالية لعمليات الضمان التي قدمتها المؤسسة حتى 2003 حوالي 2.139 مليون دولار، منها 565 مليون دولار خصصت لعمليات ضمان الاستثمار

---

[1] أنظر: د. عبد المهدي الشريدة ، مجلس التعاون لدول الخليج العربية الياته ، اهدافه، علاقاته بالمنظمات الاقليمية والدولية الطبعة الاولى 1475 – 1995 مدبولي للكتاب – ص- 233.

وكذا: هشام صادق عقد ضمان الاستثمار مرجع سابق دكره ص 46 .

بنسبة 26.4%، ونحو 1.574 لضمان الصادرات بنسبة 73.6%، والمتوسط السنوي للقيمة الإجمالية لعقود الضمان بلغت حوالي 138.7 مليون دولار في الفترة الممتدة بين 1999 – 2003.

وبلغ المتوسط السنوي لعدد العقود المبرمة خلال تلك الفترة بحوالي 64 عقدا، منها 62 عقدا لضمان الصادرات وعقدين لضمان الاستثمار.

الفرع الثالث: الاستثمارات الصالحة للضمان.

توفر المؤسسة الضمان على أساس مزدوج، ويستفيد من مظلة التأمين الاستثمارات الاتية:

1) بالنسبة لتأمين الاستثمارات:

تعتبر جميع الاستثمارات بأنواعها صالحة لضمان المؤسسة سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة، ملكية المشاريع أو المساهمة فيها واستثمارات الحافظة من أسهم وسندات. وكذلك القروض الموجهة لعمليات تمويل المشاريع الإنمائية التي تتجاوز أجل السداد 3 سنوات. فاشتراط حداثة الاستثمار، فلا ينصرف الضمان إلى الاستثمارات القائمة.

- من يستفيد من الضمان ؟

كل شخص طبيعي اومعنوي سواء كان من القطاع العام أو الخاص، يتمتع بإحدى جنسيات الدول العربية على أن تكون غير البلد المضيف للاستثمار.

إذا كان الشخص معنويا، يجب أن تكون حصصه مملوكة بصفة جوهرية لمواطنين عرب ومركزها القانوني في إحدى الدول العربية إذا كان الشخص شخصا اعتباريا[1].

فكذا الشركات الموجودة خارج الدول العربية وهي مملوكة لمستثمرين عرب بنسبة 50% من رأسمالها، تتحدد استفادتها من الضمان أم لا بقرار يصدره مجلس الإدارة.

ومن كل ما سبق، نشير الى أن المادة 15 من الاتفاقية تنص على الاستثمارات الصالحة للضمان وعليه، فإن الاستثمارات المباشرة وغير المباشرة بما فيها المشروعات وفروعها المتواجدة في الأقطار المتعاقدة الأخرى ملكية الحصص والعقارات، والغير المباشرة أو ما يطلق عليها باستثمارات الحافظة، منها ملكية الأسهم والسندات والقروض التي يجاوز أجلها 3 سنوات والقروض ذات الأجل القصير استثناء قبولها للتأمين بقرار من مجلس إدارة المؤسسة، وفي تحديدها لهذه الاستثمارات تسترشد المؤسسة بإرشادات صندوق النقد الدولي فيما يتعلق بتعريف الأصول والخصوم طويلة الأجل فيما يخص ميزان المدفوعات.

---

[1] إن النظام الأمريكي للضمان يشترط كذلك لمنح الضمان أن يكون المشروع مملوك ملكية تامة للمستثمر الأمريكي ادا كان شخص طبيعي، وحائز على كل الأسهم في شركة إذا كان شخص معنوي.

ويسري الأمر على الاستثمارات الصادرة عن أداء نقدي أو غير نقدي أو إعادة استثمار عوائده.

وتدخل تحت مظلة التأمين كل الاستثمارات الخاصة، المختلطة والعامة التي تعمل على أسس تجارية.

تشترط المؤسسة حصول المستثمر على إذن مسبق من البلاد المستقبل لاستثماره.

* **الأولويات:** تشير المادة 16 من الاتفاقية إلى بعض الاستثمارات ذات الأولوية التي تعمل على تعزيز وتوفير الحماية والضمان لها. ومن بينها ما يلي:

1- الاستثمارات التي تساهم في توطيد وتكثيف وزيادة التعاون الاقتصادي العربي بين الأقطار المتعاقدة مثل المشاريع العربية المشتركة ذات الأهمية والفاعلية في بناء التكامل الاقتصادي العربي.

2- بعض الاستثمارات التي تراها المؤسسة ذات فائدة في بناء الطاقات الإنتاجية للاقتصاد المحلي للبلاد المضيف لها.

3- بعض الاستثمارات التي يكون الضمان المقدم إليها من طرف المؤسسة أساسا في تنفيذها.

يجوز للمؤسسة اللجوء إلى بعض الأجهزة والهيئات المتخصصة، ذات الصلة بنشاطها سواء داخل الأقطار المتعاقدة أو مع أجهزة خارجية، دولية أو إقليمية لتوضيح الرؤى والمعالم في كل ما يتعلق بالاستثمارات وما يحيط بها وكيفيات الضمان والتأمين.

لا تترتب أية مسؤولية على المؤسسة عند منحها الأولوية لاستثمار معين. ونظام التأييد الذي كرسته الاتفاقية المنشئة للوكالة الدولية لضمان الاستثمار في مادتها 24 يشبه نوعا ما نظام الأولوية الذي كرسته المؤسسة العربية في مادتها 16 منها، إذ ان الهدف في الأولى يتمثل في تعزيز وزيادة تدفقات الاستثمارات في الدول التي يراها الأعضاء مناسبة ليشملها التأييد، وفي الثانية تهدف الى تعزيز التعاون العربي بفضل نظام الأولويات الخاصة بالاستثمارات العربية الذي يمثل درجة التعاقد الاقتصادي العربي من خلال إدراج مشاريع مشتركة ذات الاهتمام العربي المشترك، والمادة 17 من الاتفاقية تشترط أن يكون طالب الضمان مواطنا من بين الأقطار العربية المتعاقدة. وإذا كان شخصا اعتباريا وجب ان تكون حصصه كلها مملوكة بصفة جوهرية لأحد هذه الأقطار أو لمواطنيها أويكون مركزه الرئيسي في أحد هذه الأقطار. وفي كل الأحوال لا يمكن أن يكون المستثمر من مواطني البلاد المضيف، وهذه ليست قاعدة بل يجوز مخالفتها.

أما المادة 18 التي تنص على المخاطر الصالحة للتأمين وهي عموما نفس المخاطر التي رأيناها من خلال الأنظمة التي سبقت.

1) قد يتخذ القطر المضيف بعض الإجراءات التي تؤدي إلى حرمانه من حقوقه الجوهرية التي تمس بأصل استثماره مثل التأميم، المصادرة وفروض الحراسة، ونزع الملكية والاستيلاء الجبري، عدم استيفاء الدائن لحقه أو التصرف فيه. وتأجيل الوفاء بالدين إلى أجل غير مسمى.

2) قد يتخذ كذلك البلد المضيف إجراءات تقيد من حرية المستثمر في تحويل أصول استثماره وأرباحه إلى الخارج، كالتأخر في منح الموافقة لتحويل الأرباح أو فرض سعر صرف ضد المستثمر. باستثناء الإجراءات القائمة عند إبرام العقد وإجراءات تخفيض العملة بسعر مميز ضد المستثمر.

3) كل عمل يمس بأصل الاستثمار ناتج عن عمل عسكري كالاضطرابات المدنية ... ، في غير ذلك لا يجوز أن يغطي عقد الضمان الخسارة المترتبة على أي إجراء تتخذه الدولة المستقبلة وتتوافر فيه الشروط الآتية:

1) إذا تعلق الإجراء بعمليات تأمين عادية.
2) إذا وافق المستثمر صراحة على اتخاذ الإجراء اوكان مسؤولا عنه مباشرة.
3) اذا كان الإجراء المتخذ من بين الإجراءات المعتاد اتخاذها والتي تدخل ضمن عمليات تنظيم النشاط الاقتصادي والتي لا تعني التمييز ضد مستثمر.

2) بالنسبة لتأمين المخاطر التجارية: يغطي التأمين إلى جانب المخاطر السياسية، المخاطر التجارية وهي:

- خطر إفلاس المشتري.
- خطر عدم وفاء المشتري بما استحق عليه المصدر رغم وفائه لجميع التزاماته اتجاه المشتري.
- خطر رفض المشتري أو امتناعه عن استلام البضاعة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته إزائه.

النظام العربي لضمان ائتمان الصادرات: بدأ العمل به سنة 1983، رأت الدول العربية ضرورة خلق نظام عربي لضمان ائتمان الصادرات[1] العربية ليعمل إلى جانب نظام الضمان الخاص بالاستثمارات العربية ضد المخاطر غير التجارية والتجارية. تاتي هذه الفكرة بعد تجربة دامت مدة سنتين من نشاط

---

[1] لقد ظهرت نظم ائتمان الصادرات ضد المخاطر غير التجارية في كل من بلجيكا عام 1921، الدانمارك عام 1922، هولندا منذ 1925 وفي فرنسا منذ 1929، والسويد في 1932، وسويسرا والولايات المتحدة الأمريكية منذ 1934، وألمانيا في 1949 والنمسا في عام 1950 ...

حقيقة إن نظام ضمان ائتمان الصادرات قد عرفته دول عديدة منذ وقت بعيد عندما كان الضمان ينصب على القروض التي تمنح لمستوردين أجانب لتمويل البضائع التي يشترونها، بمعنى تأمينهم ضد خطر اعسار المدين المستورد والتاخر عن الدفع عند تاريخ الاستحقاق، كلها كانت أخطار تجارية تختلف تماما عن الأخطار السياسية التي تخرج عن نطاق المستثمر.

مع مرور الوقت انتقل هذا الضمان وخرج عن صورته التقليدية المتعارف عليها ليغطي نوع آخر من الأخطار وهي الأخطار غير التجارية التي جاء التفصيل فيها في ظل كل الانظمة المتعلقة بضمان الاستثمار الأجنبي وكانت الأمثلة عديدة عن الهيئات المتخصصة في هذا المجال.

المؤسسة العربية، وكان لا بد من وجود جهاز يعمل على ترقية المبادلات التجارية العربية تحقيقا للأمان للمصدرين والمنتجين العرب وخلق أسواق عربية جديدة لتصريف المنتجات. وهكذا أصبح نشاط المؤسسة على خلاف الأنظمة الأخرى التي تطرقنا إليها يغطي المخاطر التجارية والغير التجارية. وكانت البداية لأول نظام دولي عربي لضمان ائتمان الصادرات سنة 1985.

ثمة عقود تبرمها المؤسسة في إطار النظام العربي لضمان ائتمان الصادرات والتي تتضمن الضمانات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية وفق صيغ وثائق الضمان التالية:

1) **وثيقة الضمان الشامل:** تغطي كل الأخطار التجارية وغير التجارية لأكثر من مستورد واحد في قطر عربي واحد أو في عدة أقطار عربية بنسبة تعويض تتراوح ما بين 70% إلى 90%، شريطة أن لا تتجاوز مدة الائتمان سنة واحدة.

2) **وثيقة الضمان المحدد:** تغطي كل المخاطر التجارية وغير التجارية المتعلقة بعملية تصديرية مع مستورد واحد ينتمي إلى القطاع الخاص بنسبة تعويض تتراوح بين 70% إلى 90%، دون وضع أجل سريان الائتمان.

3) **وثيقة الضمان المحدد ضد المخاطر غير التجارية:** تغطي المخاطر التجارية لعمليات التصدير مع مستورد واحد ينتمي إلى القطاع العام بنسبة تعويض تتراوح بين 70% إلى 90% دون تحديد مدة سريان الائتمان.

4) **وثيقة ضمان ائتمان مشترين:** تغطي الأخطار التجارية والسياسية لعملية تصديرية، يقدم فيها مصرف عربي أو أجنبي لمستورد عربي لتمويل عقد التصدير المبرم بينه وبين مصدر عربي بنسبة تعويض تتراوح مابين 70% إلى 90%.

5) **ملحق ضمان البضاعة المصدرة برسم تخزين:** تغطي المخاطر غير التجارية التي تتعرض لها السلع والمواد التي يصدرها المصدر العربي لبلد عربي بهدف تخزينها لحين التصرف فيها بالبيع أو إعادة التصدير حيث توقع المؤسسة هذا الملحق مع المصدر العربي الذي يبرم معها وثيقة الضمان الشامل وتتراوح نسبة التعويض بين 90%، 85%، 70% التي تكون على عاتق المؤسسة، أما النسبة المتبقية فيتحملها المصدر لوحده ولا يجوز له أن يؤمن عليها لدى هيئة أخرى.

6) **وثيقة ضمان اعتماد مستندي:** تغطي المخاطر التجارية وغير التجارية لعمليات التصدير، يتم تسديدها بموجب اعتماد مستندي مفتوح لدى أحد المصارف العربية أو العربية الأجنبية المشتركة.

7) **عقد تأمين إيجار:** تغطي المخاطر التجارية وغير التجارية التي تكون سببا في خسارة المؤجر لبدلات الإيجار أو القيمة المتبقية للأصول المؤجرة، أو فقدانه لحقه في حيازتها التي قام المستأجر بتأجيرها أو التصرف فيها.

تتحدد مدة العقد مع مدة عقد الإيجار المبرم بين المؤجر والمستأجر تقوم المؤسسة بموجب عقد التأمين بتعويض المؤجر المؤمن له من الخسارة الناجمة عن تحقق المخاطر التي يغطيها عقد التأمين بنسبة تعويض تصل إلى 90%. (نمودج عن عقد تامين ايجار- ملحق رقم 6-)

8) وثيقة تأمين خطاب اعتماد: تغطي المخاطر التجارية وغير التجارية التي قد تتعرض لها المصارف العربية والعربية الأجنبية المشتركة عند قيامها بعملية خطاب اعتماد غير قابل للإلغاء يصدر مصرف مستورد عربي أو أجنبي لسلع وخدمات عربية. يتم التعويض عند تحقيق الخسارة بنسبة تصل إلى 90%.

شروط الصلاحية للضمان: لكي تصبح عملية التصدير صالحة للضمان يجب توفر بعض الشروط الأساسية منها:

أ- يجب أن يكون الطرف المضمون (مصدرا أو معمولا) فردا من مواطني إحدى الدول العربية. وإذا كان شخصا اعتباريا وجب أن تكون حصصه أو أسهمه مملوكة بصفة جوهرية لإحدى هذه الأقطار ويكون مركزه الرئيسي في إحداها.

و قد ورد استثناء على الشرط ، بقرار يصدره مجلس المؤسسة أو لجنة الإشراف بتفويض من المجلس، بقبول الشخص الاعتباري طرفا في عقد التأمين حتى إذا كان مقره الاجتماعي في بلد غير عربي، شريطة أن تكون حصصه لا تقل عن 50%.

لا يشترط في الطرف المشمول بالضمان أن يكون من مواطني القطر المستورد. أو يقع مركز الشركة في هذا القطر خاصة إذا كانت الحصص كلها مملوكة للقطر المستورد.

ب- يشترط أن تكون السلعة المعدة للتصدير عربية المنشأ.

ج- ينصرف الضمان إلى عمليات التصدير التي تتم بعد إبرام عقد الضمان.

****نظام تأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في ظل دول منظمة المؤتمر الإسلامي:***

تم بموجب الاتفاقية المؤرخة في 1995/02/09 إنشاء المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بطرابلس (ليبيا) التي بدأت نشاطها في 1996/06/01، وهي تعمل تحت الإشراف التقني للبنك الإسلامي للتنمية، مقرها في جدة، ومن بين الأهداف التي ترمي إليها ما يلي:

1) توسيع وتعزيز المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي.

2) تأمين وإعادة تأمين ائتمان صادرات السلع التي تستوفي الشروط الواردة في المادة 16 من الاتفاقية المنشئة، مع تعويض المؤمن له تعويضا مناسبا عن الخسائر الناجمة عن المخاطر في المادتين 1/19 و 2/19 من نفس الاتفاقية.

فيما يخص المخاطر الصالحة للتأمين في ظل هذه المؤسسة، يوجد نوعين من المخاطر التجارية وغير التجارية.

* **ائتمان الصادرات الصالحة للتأمين:** تمنح المؤسسة جميع الضمانات المتعلقة بالسلع المصدرة من دولة عضو إلى دولة أخرى بشرط أن تراعي في ذلك ما يلي:

- أن تكون السلعة المعدة للتصدير والمشمولة بالضمان قد أنتجت بصفة كلية أو جزئية أو تم تجميعها أو تشكيلها في دولة عضو بالمنظمة ما دامت العملية في مضمونها ترتبت عليها قيمة اقتصادية إضافية للدولة المصدرة العضو[1].
- أن لا تزيد مدة الائتمان عن 5 سنوات ما لم يقرر مجلس المديرين خلاف ذلك.

تعمل المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات بالتعاون مع مؤسسات التأمين وإعادة التأمين الوطنية والإقليمية والدولية من أجل التوسع والتطوير في عمليات التأمين وإعادة التأمين وتشجيع هذه المؤسسات على تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية بنفس شروط المؤسسة، وكذا التعاون في مجال إعادة التأمين.

---

[1] يحدد مجلس المديرين من وقت لآخر أنواع ومواصفاة السلع التي يجوز للمؤسسة تأمين وائتمان الصادرات والحد الأدنى من القيمة الاقتصادية المضافة التي يتعين أن تتوفر للدولة العضو التي تم فيها إنتاج أو تصنيع أو إعادة تشكيل أو تجميع السلعة.

خاتمـــة الفصـــل:

حرصا منها على توفير الضمان المالي لمواجهة الأخطار الغير التجارية التي يتعرض لها المستثمرون الأجانب في الدول النامية، تبنت معظم الدول المصدرة لرؤوس الأموال أنظمة ضمان وطنية خاصة لضمان استثمارات رعاياها في الخارج. وسعيا وراء قدوم هذه الاستثمارات، تبنت الدول المستقبلة لها سياسة ترويجية جديدة محفزة لتشريع الاستثمار بشتى الأشكال والأساليب والإمكانيات المتاحة بمنح الامتيازات والحوافز والإعفاءات إلى جانب الضمان المالي الممنوح لهؤلاء عن طريق الهيئات الخاصة التابعة لحكوماتهم.

لقد كان النظام الأمريكي سباقا في إنشاء هيئة تعمل على حماية استثمارات رعاياه في الخارج، وقد لاحظنا من خلال المراحل التي مر بها إلى غاية منظمة الأوبيك OPIC الذي استهدف الدول النامية ضمن البرنامج الذي وضعه من وراء تشجيع حركة رأس المال الأمريكي إلى تلك المناطق من أجل تنمية اقتصادها الوطني.

وهذا البرنامج ذا أبعاد سياسية واقتصادية أخرى غير تلك الموجهة إلى عملية النمو. والدليل على ذلك اقتحام الشركات الكبيرة الأمريكية الأسواق الدولية وتوظيف الاستثمار داخل المناطق النامية في مجالات مختلفة كقطاع التعدين، البترول، الصناعات الاستخراجية، الاستثمار في القطاعات الحيوية والحساسة في هذه المناطق. هذا الأمر من شأنه الإضرار بالصناعات المحلية وإضعاف قدرتها على التطور والنمو والمنافسة. يعد هذا تدخل في الشؤون الداخلية للبلد المستقبل للاستثمار. ربما تريد الولايات المتحدة الأمريكية من خلال البرنامج الذي وضعته السيطرة على موازين القوى السياسية والاقتصادية في معظم بلاد العالم. كانت البداية من خلال تبنيها مشروع مارشال من أجل إعادة إعمار أوربا الغربية بعد الحرب العالمية الثانية، انتقلت بعدها إلى توجيه حركة تنقل رؤوس الأموال الخاصة واستثمارها في الدول المتخلفة بمشاركتها في خلق مشاريع إنمائية تساعد في تنمية اقتصادها الوطني.

إذا كانت الدول المصدرة لرؤوس الأموال تهدف من خلال البرامج الوطنية للضمان ضمان استثمارات رعايها في الخارج وتنمية صادراتها وتطويرها وتسويقها نحو الخارج بالدرجة الأولى، نجد البعض الآخر يهدف إلى تنمية اقتصاد الدول المستقبلة لها. والبعض الآخر استعمل هذه الأنظمة بغرض التغلغل داخل هذه المناطق للسيطرة واستعمال النفوذ بواسطة الشركات المتعددة الجنسيات.

لكن معظم هذه النظم هدفها واحد ومشترك، يتمثل في تحقيق مصالحها على حساب الدول المستقبلة لها، التي لا حول لها ولا قوة إلا قبولها بالشروط التي تملى عليها تحت الضغوطات الخارجية مثل ما فعل صندوق النقد الدولي حول مسألة الخوصصة وإعادة الهيكلة.

جاءت هذه الوكالة لتكمل نشاط وأعمال البنك الدولي للإنشاء والتعمير BIRD، والمؤسسة المالية الدولية SFI، والمؤسسات الأخرى التي تعمل على تشجيع ومساعدة الدول الأعضاء خاصة الدول النامية، وعن النشاطات التي تقوم بها التي تساهم في تنمية أقاليم الدول الأعضاء لاستقبال الاستثمار الأجنبي المنتج Productif.

بينما المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات العربية، تعمل على توفير خدمات الضمان ضد المخاطر غير التجارية للاستثمارات العربية، ومن جهة ضد المخاطر التجارية وغير التجارية لائتمان الصادرات العربية. إضافة إلى ترقية الوعي الاستثماري العربي والترويج له، بفضل إقامة هذا النظام العربي على المستوى الإقليمي الذي يعتبر النظام الإقليمي الوحيد الذي عرف نجاحا كبيرا منذ بداية العمل به، حيث تقوم المؤسسة بإصدار نشرة فصلية حول الضمان تحت اسم "ضمان الاستثمار" وسلسلة الخلاصات المركزة ومجموعة أخرى من الدراسات في المجال. وإضافة إلى الندوات والمؤتمرات التي تعقدها بغرض البحث عن الفرص المتاحة في الدول العربية الأعضاء للاستثمار، وتنسيق أعمالها مع الجهات المعنية بتقديم الضمان سواء كانت إقليمية أو دولية لتعالج القضايا والمسائل ذات الاهتمام المشترك مثل تعاملها مع الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، والمستثمر من كل هدا يفضل الضمان الدي تمنحه الهيئات الدولية.

الخاتمـة:

إن المرحلة الراهنة تتطلب أكثر من الدول النامية وتكثيف الجهود وفتح الأبواب أمام الاستثمار الأجنبي المباشر الذي أصبح يمثل الدعامة الأساسية للنمو الاقتصادي الحقيقي. إن اعتماد هذه الدول على سياسة تحفيزية ناجحة، مقارنة بالسنوات الماضية التي ضعف فيها حجم التدفقات الخارجية، خشية المستثمر الأجنبي من أن يغامر بأمواله في بيئة ينعدم الاستقرار القانوني والمؤسساتي ...

مع مرور الوقت تطور الأمر، وعلى إثر المتغيرات المتزامنة التي عرفها القانون الاقتصادي الدولي، وعلى إثر صدور قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة في 1974/05/01 المتعلق بحقوق وواجبات الدول الاقتصادية. وبعد ظهور ما عرف بالمبادئ الجديدة للنظام الدولي الاقتصادي، بدأت الأمور تأخذ طابعا جديدا، تمخض عن فكرة معاملة الاستثمارات في الخارج وتنظيم مسألة انتقال رؤوس الأموال عبر دول العالم لأجل استثمارها وتحفيز أصحابها على الاستثمار خاصة في الدول النامية.

وخير دليل على ذلك، جملة القرارات الهادفة إلى تعزيز حركة المساعدات الدولية الخارجية نحو تلك البلدان، التي عبدت الطريق للمستثمر الأجنبي في كيفية توظيف أمواله من أجل تحقيق عائد ملموس من الأرباح المحققة خارج بلده الأصلي، ومشاركته في تنمية اقتصاد البلد المستقبل لاستثماره. إن توجيه هذا المستثمر نحو المناطق التي توفر له أعلى معدلات الربح والفرص الممكنة والمتاحة للاستثمار، مع مراعاة المناخ الاستثماري الأمثل والملائم، لاعتبارات عديدة يضعها في الحسبان قبل المبادرة إلى الاستثمار كحصوله مثلا على التراخيص والتسهيلات اللازمة لإنجاز مشاريعه، تسهيل إجراءات الدخول إلى البلد المضيف والإقامة فيه ... وكذا تمتع البلد باستقرار سياسي وقانوني يكفلان له سلامة وحماية مشروعه الاستثماري.

إن ضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية في البلد المستقبل لرأس المال الأجنبي خطوة هامة لتشجيع حركة تدفق الاستثمارات الأجنبية، فبقدر ما تكون فيه هناك مصالح في الحركة الدولية لانتقال رؤوس الأموال الخاصة، بقدر ما تكون هناك حاجة لتنظيم وتشجيع وحماية هذه الحركة.

لقد قويت حقيقة هذه الحركة التي وجب إحاطتها بالحماية والضمان في ظل الأنظمة الوطنية الخاص بالضمان في الدول المصدرة لرؤوس الأموال التي تطرقت إليها بشيء من التفصيل. وكذلك في ظل الاتفاقيتين المنشأتين، الأولى الوكالة الدولية لضمان الاستثمار، والثانية المؤسسة العربية لضمان الاستثمارات العربية داخل الأقطار المتعاقدة، وفي ظل الاتفاقيات الثنائية المبرمة في مجال الحماية والتشجيع المتبادلتين في مجال الاستثمار.

أما الدول النامية التي تبنت هي الأخرى لقوانين وتشريعات خاصة منظمة لمعاملة الاستثمارات الأجنبية على أقاليمها.



إن الضمان الذي توفره هذه القوانين والذي يستحقه المستثمر الأجنبي عند تعرض استثماره للمخاطر غير التجارية. يعتبر أهم عامل يتركز عليه الضمان ويمكن حصر بعض العوامل المساعدة على تدفق الاستثمار الأجنبي إلى هذه المناطق وهما:

- تهيئة المناخ الاستثماري لتسهيل عملية انتقال رؤوس الأموال الأجنبية والعربية معا.
- تحقيق مصلحة مشتركة للاقتصاد الوطني والمستثمر الأجنبي والعربي معا.
- إنساخ المجال لمشاركة رأس المال الوطني العام والخاص في مجال الاستثمار.
- تقديم ضمانات كافية ضد المخاطر غير التجارية، وحوافز تشجيعية للمستثمر الأجنبي والعربي.
- منح الأولوية للمشاريع الاستثمارية التي تزيد من موارد المنطقة من العملة الأجنبية إضافة إلى جلب التكنولوجيا والخبرة المتطورة.

يكون تشجيع الاستثمار الأجنبي في أي منطقة نتيجة منطقية لتحسين ثلاثة أطر، القانوني، الاقتصادي والسياسي.

نجحت بعض الدول النامية في تحسين هذه الأطر بشكل جعلها تكون في الطليعة من حيث استقطاب الاستثمارات الأجنبية، والمؤشرات جميعها تشير إلى النجاح الذي حققته دول أمريكا اللاتينية وبعض الدول الإفريقية صاحبة الأسواق الناشئة.

والجزائر هي واحدة من دول العالم النامي التي عملت جاهدة على مختلف الأصعدة من أجل بلوغ أهداف التنمية، وذلك من خلال الإصلاحات الاقتصادية وسياسة خوصصة المؤسسات الوطنية، متخلية بذلك على أنماط وطرق التسيير الاقتصادي المركزي والمخطط الذي عرفته لعقود من الزمن حتى منتصف الثمانينات، أين عرف الاقتصاد الجزائري مشكلا تمويليا جراء السقوط الحر والمفاجئ لأسعار البترول، واتجاهها نحو تكريس مبادئ اقتصاد السوق بالتدريج.

إن الأساليب الجديدة والمختلفة التي تتبعها الدول النامية، جعلت من الاستثمار الأجنبي اليوم من أهم عناصر التمويل الخارجية بعد تراجع قروض التمويل الخارجية مع بداية الثمانينات على إثر أزمة الديون وتعرض ميزان مدفوعات هذه الدول لعجز كبير، تساير وتتماشى مع التوجهات الجديدة للتغيرات الاقتصادية الدولية. لكن هل تحرير السياسة الاقتصادية وتوجهها نحو الاقتصاد الحر، سوف يؤدي يوما ما إلى إحلال الاستثمار الخاص مكان الاستثمار العام ويتلاشى دور الدولة حينها؟ فالإستثمار الأجنبي واقتصاد السوق وجهان لعملة واحدة، كلما كانت هناك مبالغة وإفراط من جانب الدول النامية في منح الحوافز والإعفاءات، كلما كان حجم تدفق الرساميل الأجنبية أكبر.

وكيف نفسر إذا ظاهرة الاستقطاب التي عرفتها في السنوات الأخيرة الدول النامية، ليس من باب المساعدة قصد تنمية هذه الدول وكفى، لكن جاءت متزامنة مع الإعفاءات والتحفيزات التي بادرت بها هذه الدول لاستقبال الاستثمارات الأجنبية.

إن الحصيلة الهامة التي استطاع المستثمر الأجنبي المباشر أن يحصدها هي نتيجة تظافر جهود جميع الأطراف من الدول المصدرة لرؤوس الأموال والمستوردة لها، المستثمر الأجنبي والهيئة الضامنة، ووعيا ممن أطراف العلاقة هذه بأن الحاجة للاستثمار الأمني أصبحت اليوم ضرورة للجميع، إيمانا منها بالقدرات والإمكانيات التي يوفرها كل طرف من هذه العلاقة من أجل تجسيد، توطيد العلاقة فيما بينهم خدمة للمصالح المشتركة.

أصبحت الدول النامية منافذ جاذبة للشركات المتعددة الجنسيات وما حققته في دول شرق آسيا وجنوب شرق آسيا، التي من خلال استراتيجيتها التي تستعملها للتغلغل في تلك المناطق والتفاوض مع حكومات البلد المستقبل لها ومع الذين لديهم وزن وتأثير على حكوماتهم وتوطيد العلاقات معهم من أجل تحقيق مصالحها.

بالنسبة للدول العربية التي لها طابع وميزة خاصتين، تفتقر إليها العديد من الدول. من مقومات الوحدة الجغرافية والتاريخية والحضارية، الدينية واللغوية، ما يكفيها لبناء تكامل اقتصادي عربي، أو انتهاج مسار الدول الأوربية كالاتحاد الأوربي، تجمع شعوب جنوب شرق آسيا، رغم المحاولات العديدة والمتكررة لإقامة سوق عربية مشتركة لتسويق صادرات المنتجات العربية، والاتحاد المغاربي، لم يعرف طريقها إلى النجاح. إن العراقيل والحواجز على حد قول بعض الخبراء التي تقف في وجه التكامل الاقتصادي العربي من أجل خلق سوق عربية مشتركة كالسوق الأوربية المشتركة التي تمثل أضخم تكتل إقليمي بعد الحرب العالمية الثانية.

رغم ذلك أصبح من الضروري على هذه الدول من:

- إقامة التكتلات الاقتصادية على المستوى الإقليمي لتتمكن من مواكبة الأحداث والتطورات الحاصلة على الساحة الدولية.
- ضرورة تكثيف الجهود والمساعي والاستفادة من تجارب الماضي المخيبة لآمال الشعوب التي تنادي بالعيش الرفيه وخلق مناصب عمل للشباب البطال الذي تزخر به هذه المناطق عكس الدول الغربية التي تعاني من عنصر الشباب.
- الاستعمال الأحسن لتكنولوجيا الإنتاج والتوزيع والتسويق والخبرات الأجنبية وضرورة الانتشار البشري.

- إن الدول المصدرة لرؤوس الأموال ليست في نيتها أن تخرج الدول النامية من قوقعة الفقر والتخلف. فهي تستعمل هذه الشعارات لبلوغ أهدافها وإبقاء هذه المناطق دائما تابعة لها ولذلك عليها أن تستفيد من هذه الدول لتتمكن من بناء اقتصاد قوي دون الاعتماد عليها مستقبلا.
- المعاملة الصحيحة والعادلة للاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- ضرورة تنويع الاستثمارات وعدم تركيزها على الصناعات الاستخراجية، البترول، المعادن، التي تعتمد عليها الدول المتقدمة كاستغلالها للموارد الطبيعية في صناعتها ودخولها ثانية إلى هذه المناطق بغرض تصديرها بأسعار باهظة.

لو استطاعت الدول النامية التحكم في التقنيات المحولة إليها عن طريق الاستثمار الأجنبي من تكنولوجيا، خبرة فنية وغيرها .. لكان وضعها الاقتصادي والاجتماعي على غير الحال الذي هي عليه الآن تبعية دائمة وشاملة للدول المتقدمة. والاستثمار البشري هو كذلك من أسس بناء الاقتصاد في كل المجتمعات، والدول النامية رغم أنها مازالت لم تلتحق بركب التقدم والازدهار، هذا لا يمنع من أنها تزخر بطاقات بشرية لو استخدمت في الاتجاه الصحيح لاستطاعت أن تساهم في بناء اقتصاد سليم.

إن دور الضمان في تعزيز تدفق الاستثمارات الأجنبية والعربية وفي تجنب المخاطر غير التجارية المشمولة بالضمان ودوره كذلك في تنمية وتقوية حركة التجارة العالمية والعربية على حد سواء ودوره كذلك في تنمية الصادرات، لن يتأتى ذلك إلا عن طريق الهيئات الخاصة بالضمان العربية والأجنبية التي تعمل على تشجيع حركة تتنقل رؤوس الأموال بين مختلف أقطار الدول العربية ودول أخرى.

إن العلاقة بين تلك الهيئات التي تعمل على ضمان الاستثمار سواء كان استثمارا عربيا أم أجنبيا، هي علاقة تكاملية قائمة على تبادل الخبرات والاسترشاد وتطوير مجال الضمان والاستفادة من تجارب الأجهزة والأنظمة التي سبقت والتعاون في مجالات الضمان المشترك وإعادة التأمين، مراجعة العقود، استحداث عقود ضمان جديدة، الترويج للاستثمار وتنمية الموارد البشرية، مثلما حدث مع الشركة الفرنسية لتأمين الاستثمارات الفرنسية التي تتأهب لفتح مكتب لها بالجزائر حسب تصريحات المدير العام لها وإعلانه بصفة رسمية بالتنسيق والتعاون مع الصندوق الوطني لضمان الصادرات CAGEX لأن الجزائر وجدت نفسها بعد مرور سنوات في وضعية جيدة مكنتها من تخطي مرحلة الخطر العالي، انتقلت إلى مرحلة الخطر المتوسط، والأهمية التي توليها الجزائر للاستثمارات الداخلية التي سخرت لها الإمكانيات من خلال صندوق ضمان الصفقات العمومية C.C.M.P وضعية أحسن من دول أوربا الوسطى وحتى الدول الناشئة pays emergents، والجزائر في إفريقيا تعتبر الأولى في ضمان الخطر أمام المغرب، جنوب إفريقيا وتونس.

Liste des abréviations **قائمة المختصرات**

BIRD : Banque internationale pour la reconstruction
et le développement.
FMI : Fond monétaire international.
OPIC : Overseas private investment operation
MITTI : voir le tableau P 99
TAG : voir le tableau P 99
COFACE : Compagnie Française d'Assurance des crédits
à l'exportation.
FEGE : Fond d'entraide de garantie des exportations.
BFCE : Banque Française du commerce extérieure.
OCDE : Organisation de coopération et de développement économique.
SFI : Société financière internationale.
AMGI : Agence multinationale de garantie des investissements.
OSCIP : Office national de suivi des investissements privés.
CEE : Commission européenne économique.
FEGE : Fond d'entraide et de garantie des empreints.
CAGEX : Caisse Algérienne de garantie des exportations.
DIE : Droit international économique.
CGMP : Caisse de garantie des marchés publics.

قائمة المراجـــع:

1 – باللغة العربية :

1) جيل برتان- الاستثمار الدولي ترجمة علي مقلد – علي زيعور مكتبة الفكر الجامعي بيروت – لبنان – 1970.

2) د. أحمد شرق الدين - طرق إزالة المعوقات القانونية للاستثمار (تشخيص الحالة المصرية) مطبعة أبناء وهيبة حسان - رقم الإيداع بدار الكتب 2811 لسنة 1998.

3) د. إبراهيم شحاتة - الضمان الدولي للاستثمارات الأجنبية - دار النهضة العربية – القاهرة 1971.

4)د. إبراهيم شحاتة،معاملة الاستثمارات العربية في مصر - دار النهضة العربية القاهرة 1973.

5) أ. اسماعيل العربي - هيئة الأمم المتحدة والتنمية الاقتصادية في البلدان المتطورة دار الآفاق الجديدة – بيروت - الطبعة الأولى - 1972.

6) د. اسماعيل شعباني - مقدمة في اقتصاد التنمية - نظريات التنمية والنمو استراتيجيات التنمية - دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع – الجزائر - الطبعة الثانية - صنف 3/040 رقم 1418، 1997.

7) أ. اسماعيل صبري عبد ا وآخرون - التعاون الاقتصادي العربي بين القطرية والعولمة - مؤلفون عرب - الطبعة الأولى - المؤسسة العربية لضمان للدراسات والنشر- 2000.

8) بسام الحجار – العلاقات الاقتصادية الدولية مجد للمؤسسات الجامعية الدراسات وانشر والتوزيع طبعة 1423 – 2003 بيروت لبنان.

9)عبد البارىء احمد عبد البارىء – الجوانب القانونية للاستثمارات العربية و الاجنبية – عالم الكتب مصر.

10)عبد العزيز عجمية – فصول في الاقتصاد العربي الدارالجامعية بيروت 1988 .

11)د.عبد القادر فهمي – النظام الاقليمي العربي واحتمالات مخاطر التحول نحو الشرق الاوسطية دار وائل للنشر طبعة 1 سنة 1999.

12) د. عادل المهدي - النظام الاقتصادي العالمي ومنظمة التجارة العالمية - الدار المصرية اللبنانية - الطبعة الثانية - 2004.
13) د. علي صادق هشام - النظام العربي لضمان الاستثمار ضد المخاطر غير التجارية - منشأة المعارف – الإسكندرية - 1977.
14) د. علي كريمي - النظام القانوني لانتقال رؤوس الأموال العربية بين القطار العربية - مركز الدراسات الوحدة العربية - سلسلة أطروحات الدكتوراه (16).
15) د.عبد الواحد محمد الفار- احكام القانون الدولي في مجال التنمية الاقتصادية – عالم الكتب القاهرة.
16)د. عصام الدين بسيم – النظام القانوني للاستثمارات الاجنبية الخاصة في الدول الاخذة في النمو – رسالة دكتوراه مقدمة الى كلية الحقوق بجامعة شمس القاهرة – 1972 .
17) د.عبد المهدي الشريدة مجلس التعاون لدول الخليج العربية (الياته،اهدافه،علاقاته بالمنظمات الاقليمية والدولية) الطبعة الاولى 1415 -1995 . Madbouli Bookshop
18) الحوافز الممنوحة للاستثمار الأجنبي المباشر في الدول العربية - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار – 1997 - مدينة الحمامات بالجمهورية التونسية - 24 مارس إلى 25 مارس 1997.
19) د. رشيد جيمران - مبادئ الاقتصاد وعوامل التنمية في الإسلام - طبعة 2005 - دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع - صنف 5/114.
20) د. رضا عبد السلام - محددات الاستثمار الأجنبي المباشر في عصر العولمة - دراسة مقارنة لتجارب كل من دول شرق وجنوب آسيا - أمريكا اللاتينية - مع التطبيق على مصر - جامعة أولستر - المملكة المتحدة - 2002.
21) د. سامي عفيفي حاتم - التأمين الدولي- الخطر التأميني – تأمينات النقل الدولي- برامج ضمان الاستثمارات الأجنبية في العالم - المناخ الاستثماري وضمان الاستثمارات الأجنبية في مصر - الدار المصرية اللبنانية - الطبعة الأولى 1986. الطبعة الثانية - 1988.
22) د. سوزي علالي ناشد - ظاهرة التهريب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية - دار المطبوعات الجامعية - طبعة 1999 - جامعة الإسكندرية.

23) د. قادري عبد العزيز - الاستثمارات الدولية - التحكيم التجاري الدولي- ضمان الاستثمارات - دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع - صنف 5/137 طبعة 2004.
24) د. هشام خالد - الحماية القانونية للاستثمارات العربية – الناشر - مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر التوزيع - .1988
25) د. هشام خالد،المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- دراسة قانونية - مؤسسة شباب الإسكندرية - .1988
26)د. هشام علي صادق – الحماية الدولية للمال الأجنبي – دار الفكر الجامعي – 2002
27)د. هشام خالد - عقد ضمان الاستثمار القانون الواجب التطبيق عليه وتسوية المنازعات التي قد تثور بشانه – دار الفكر الجامعي الاسكندرية 2000.
28) د. صليب بطرس - أجهزة الاقتصاد الدولي - دار الجيل للطباعة والإبداع بدار الكتب والوثائق القومية - تحت رقم 3814 لعام 1975.
29) أ. ضياء الدين الموسوي - العولمة واقتصاد السوق الحرة - ديوان المطبوعات الجامعية - الطبعة الثانية - 2005.
30) أ. ضياء الدين الموسوي، الحداثة والهيمنة الاقتصادية ومعوقات التنمية – ديوان المطبوعات الجامعية – 2004/02
31) د. محمد زكي الشافعي - مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية - الطبعة الثانية 1967 - دار النهضة العربية.
32) د. محمد عبد الستار كامل نصار - دور القانون الدولي العام في النظام الاقتصادي العالمي الجديد - دار الفكر الجامعي - 2007.
33) أ. نصر زكرياء - بحث في نظم ضمان الاستثمار - الصندوق الكوني للتنمية الاقتصادية العربية - إدارة البحوث سنة 1968 .
34) البروفيسور هاتر بخمان ترجمة مصطفى عبد الباسط - أيوب محمود - العلاقات الاقتصادية الخارجية للدول النامية - مراجعة دكتور حسن كمال حسنين - الهيئة المصرية العامة للكتاب - .1977

35) الشركات المتعددة الجنسيات الإقتصاد السياسي للإستثمار الأجنبي المباشر – ترجمة جورج خوري مراجعة منير لطفي – دار فارس للنشر و التوزيع بيروت – الطبعة الأولى 1994.

36) بول زوك ترجمة عمر القباني ، التنمية الاقتصادية والتجارة الدولية، دار الكرنك للنشر والطبع والتوزيع، المكتبة الاقتصادية (5) القاهرة، 1963.

الاطروحات والمذكرات:

-1 طالبي حسن: تسوية المنازعات في القانون الجزائري للاستثمارات ، دكتوراه دولة في القانون ، جامعة الجزائر ، كلية الحقوق سنة 2006 .

-2 بن هيب زهية: تحرير التجارة الخارجية ، مدكرة ماجستير في القانون ، جامعة الجزائر كلية الحقوق سنة 2008 .

1-YOUSEFI Mohamed : Les garanties et les avantages fixaux offerts dans le cadre de la souveraineté de l'état aux investisseurs étrangers dans les pays en developpement et e Algérie. Thèse de doctorat d'état en droit- Séptembre 1993 .Université Jean MOULIN LYON III faculté de droit. France.

المجلات والتقارير:

1- المجلات:

1- يوسفي محمد- اتجاهات الاستثمار الدولي وآثارها على سياسة الاندماج الاقتصادي للبلدان المغاربية - مجلة رقم 1 و1992/2 - حجم XXX.

2- إبراهيم شحاتة - الإطار القانوني لتشجيع الاستثمارات الأجنبية الخاصة والرقابة عليها المجلة المصرية العدد 24 لسنة 1968.

3- إبراهيم شحاتة - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار ودورها في توجيه حركة الاستثمارات العربية المجلة المصرية للقانون الدولي- العدد 64 جانفي 1973.

4- إبراهيم شحاتة - تعليق على اتفاقية إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمار - المجلة المصرية للقانون الدولي العدد رقم 41 لسنة 1985.

5- إبراهيم شحاتة - دور البنك الدولي في تسوية المنازعات المتعلقة بالاستثمارات الأجنبية المجلة المصرية للقانون الدولي، العدد رقم 41 لسنة 1985.

6- إبراهيم شحاتة - القواعد الإرشادية للبنك الدولي بشأن معاملة الاستثمارات الأجنبية، المجلة المصرية للقانون الدولي العدد 427 - جانفي 1992.

7- مجلة اتحاد الجامعات العربية للدراسات والبحوث القانونية - مجلة نصف سنوية تستضيفها وتصدرها كلية الحقوق - جامعة القاهرة - العدد 4 لسنة 1996 - ص ص 2 إلى 26.

8- مجلة الرائد - مجلة فصلية تعني شؤون التأمين وإعادة التأمين - تصدرها شركة الاتحاد العربي لإعادة التأمين – دمشق - السنة الثامنة - العدد 30 – 1991 - ص61-88 - و93-95.
9-مجلة القانون والاقتصاد - مستقبل انتقال رؤوس الأموال بين الدول - بحث في مجلة القانون والاقتصاد – مصر - السنة 18 - العدد 1 مارس 1948 - ص23.
10-التمويل والتنمية الاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان النامية - الإنجازات والمشكلات عدد جوان 1998.
11-مجلة التمويل والتنمية - مارس 1990.
12-مجلة التعاون – عبد اللطيف يوسف الحمد - التغيرات الاقتصادية والتطورات المستقبلية في الخليج – العدد 9 – جانفي 1986.
13 – د. احمد رحماني – نزع الملكية من اجل المنفعة العمومية – مجلة الادارة المجلد 4 العدد 2 سنة 1994.

2- التقارير:

1-تقرير مناخ الاستثمار في الدول العربية مثال عن جمهورية الجزائر لسنتي 1997 و1998.
2-المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - نشرة ضمان الاستثمار - مجلس المؤسسة يقرر زيادة الموارد المالية بـ 10 مليون دولار - العدد 145 لسنة 2000.
3-المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - آليات تمويل مشاريع القطاع الخاص في الصندوق العربي والإنماء الاقتصادي والاجتماعي - العدد 146 لسنة 2000.
4-المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - سلسلة الخلاصات المركزة - اتفاقيات الاستثمار الدولية ومعاملة الدولة الأولى بالرعاية لـ 1999/03.
5-المؤسسة العربية لضمان الاستثمار - سلسلة الخلاصات المركزة للاستثمار الأجنبي المباشر والتنمية في 1999/01.
6- المؤسسة العربية لضمان الاستثمار- معوقات الاستثمار الاجنبي في الدول العربية العدد 7 لسنة 1988.
7-صندوق النقد الدولي - دليل ميزان المدفوعات - الطبعة الخامسة - 1993.

8- صندوق النقد العربي - نتائج جولة أورجواي وآثارها على اقتصاديات الدول العربية – 1995.

9- المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم – معهد البحوث والدراسات العربية – دراسات حول ضمانات الاستثمار في قوانين البلاد العربية – القاهرة سنة 1978 .

1- Colloque juridique international, 22-24 Mai 1967 Paris, Les investissements et le développement économique des pays du tiers monde. Edition A.pedone. librairie de la cour d'appel et de l'ordre des avocats 1968.

2- Colloque international, droit international et développement , 1976, Alger, OBU 1978.

3- Journal du droit international, paraissant tous les (3) trois mois, 127, année 2000, N°1, janvier février mars, édition de juin, classeur journal publié avec le concours du CNRS.

4- Revue de droit des affaires internationales, forum européen de la communication, N°1, année 1998.

5- Revue de droit des affaires internationales, N°1, année 2002.

6- Mohan Issad, Deux conventions bilatérales pour la protection des investissements, in R.A.S.J.E.P, 1991, n°4, volume XXIX.

7- CHADLI HAMZA : les zones spésifiques dans le code des investissements. Revue Idara volume 4 N° 02 Année 1994 PP 07 – 24.

8- J.AKINS : Theo il ciris this time the world.Is here 51 foreing affairs . Appril 1973.

النصوص القانونية الجزائرية

- القانون رقم 277/63 في 1963/07/26المؤرخ في 1963/07/26 والمتضمن لقانون الاستثمار ج ر المؤرخة في 1963/08/02 العدد 53.

- القانون رقم 294/66 في 1966/09/15المؤرخ في 1966/09/15 المتضمن لقانون الاستثمارات ج ر المؤرخة في 1966/09/17 العدد 80.

- القانون رقم 11/82 في 1982/08/21المؤرخ في 1982/08/21 والمتعلق بالاستثمار الخاص الوطني ج ر 34.

- القانون رقم 25/88 في 1988/07/12 المؤرخ في 1988/07/12 المتعلق بتوجيه الاستثمارات الخاصة الوطنية.

- قانون الاستثمار رقم 13/93 في 1993/10/05، المؤرخ في 1993/10/05 ج ر المؤرخة في 1993/10/10 العدد 64.
- الأمر 03/01 المؤرخ في 2001/08/21 المؤرخ في 08/20/ 2001 المتعلق بتطوير الاستثمار ج ر المؤرخة في 2001/08/22. العدد 47.
- الأمر 08/06 المؤرخ في 2006/07/15 المعدل والمتمم للامر 03/01 ج ر المؤرخة في 2006/07/19 العدد 47.
- مرسوم رئاسي رقم 45/95 في 1995/10/30 المتضمن المصادقة على الاتفاقية المتضمنة إنشاء الوكالة الدولية لضمان الاستثمارات AMGI.
- مرسوم رئاسي رقم 240/90 في 1990/12/2 المتعلق بالمصادقة على الاتفاقية بين بلدان اتحاد المغرب العربي من أجل ترقية وضمان الاستثمارات الموقعة في الجزائر في 1990/07/23 ج ى 1990.
- مرسوم رئاسي رقم 306/95 المؤرخ في 1995/10/7 المتضمن مصادقة الجزائر على الاتفاقية الموحدة لاستثمار رؤوس الأموال العربية في الدول العربية.

Ouvrages en Français :

1- La CNUCED et le nouvel ordre économique international. BOUALIA BENAMAR(c) EnA.P. OPU – ENAL numéro d'édition 79 A 87-4-02 2379-2398-87, dépôt légal 2ème semestre 1987.
2- Banques et fonds internationaux crédits et garanties guide pratique du financement des investissements dans les pays en développement. MAISONNEUVE et LAROSE, édition 1982, Max Peyrard Etienne Prat Gérard Soularue.
3- Dominique CARREAU, Patrick JUILLARD : droit international économique, D.I.E 4ème édition. L.G.D.J . Librairie générale du droit et de jurisprudence E.J.A 1998.
4- Droit international économique 2 et 3 éditions 1980.
5- Pour un nouvel ordre économique international
Nouveau défis du droit international publié en 1979 pour l'organisation des nations unies pour l'éducation, la science et la culture, imprimerie des presses universitaires de France
Vendome France réimpression 1979 et 1980
ISBN 92-3-20 1670-2 UNESCO 19978.
6- La garantie des risques à l'exportation COFACE 1993.

7- Le traité de garantie en droit international par K.G.IDMAN Helseingfers 1913, Société d'imprimerie LITTERA.
8- Hosni El Gamel, l'assurance des investissements dans les pays sous-développés contre les risques non commerciaux.
9 -Mohamed Bedjaoui, un nouvel ordre économique international, nouveaux défis du droit international, imprimerie des presses universitaire de France, Vendom, France, 1979 et 1980, UNESCO 1978.
10 -Fodil Hassam, 20 ans de réformes libérales, 1986-2004, les chemins d'une croissance retrouvé, l'économiste, édition Algérie.
11- Jean TANGO : Les opération de garantie de l'AMGI. Droit international 1984/4.
12- Bouhacen Mahfoud: le droit de la coopération industrielle, édition publissud 1982

الفهرس